

**EFFECTOS FINANCIEROS Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN EL
ESCENARIO DE CRISIS POR EL COVID-19 EN EMPRESAS DEL CAUCA.**

PRESENTADO POR:

BREIDY EFRÉN URBANO GUECHE

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA COMFACAUCA - UNICOMFACAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CONTADURÍA PÚBLICA
POPAYÁN, OCTUBRE DE 2021

EFFECTOS FINANCIEROS Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN EL ESCENARIO DE CRISIS POR EL COVID-19 EN EMPRESAS DEL CAUCA.

1. RESUMEN PROYECTO

La emergencia sanitaria generada por el Covid-19 ha generado un cambio radical en todos los lugares del mundo afectando desde hogares y empresas, obligando a muchas de estas a replantear sus modelos de operación, sus estrategias, etc. Es por ello que el presente proyecto de investigación tiene como objetivo realizar un análisis financiero comparativo en tres empresas comerciales del Departamento del Cauca en el escenario de la crisis causada por el Covid-9, entre los años 2019 y 2020. En este sentido, se realizará un planteamiento, descripción y formulación del problema de investigación, su justificación, objetivos: general y específicos, un marco de referencia y una estrategia metodológica, lo anterior, tomando como objeto de estudio las empresas CODESCRUM SAS, DSCAUCA SAS y SERVIMOTOS DEL CAUCA SAS.

2. PLANTEAMIENTO, DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El nuevo Coronavirus (COVID-19) ha sido catalogado por la Organización Mundial de la Salud como una emergencia en salud pública de importancia internacional. Este virus fue notificado por primera vez en Wuhan (China) el 31 de diciembre de 2019. La rápida propagación del COVID-19 y las medidas adoptadas por los gobiernos han tenido graves consecuencias en las principales economías mundiales. Se ha interrumpido gran parte de las actividades productivas, primero en Asia y posteriormente en Europa, América del Norte y el resto del mundo, lo cual ha ocasionado cierres generalizados de fronteras. Esto ha dado lugar a un incremento del desempleo y el comercio. La caída en los primeros cinco meses del año fue generalizada, afectó especialmente a las exportaciones de los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea. China experimentó una contracción menor que el promedio mundial, ya que controló el brote y reabrió su economía relativamente rápido. América Latina y el Caribe es la región en desarrollo más afectada ya que han adoptado una serie de medidas para contener la crisis, entre las que se destacan: el aumento en el gasto público, la ampliación de las fechas para el pago de impuestos, la disminución en tasas de interés, los subsidios a las facturas de servicios públicos, los auxilios otorgados a las personas que han perdido sus empleos, la distribución de mercados a familias vulnerables, auxilios a las empresas para el pago de la nómina, auxilios y ampliación de las fechas para el pago de la cotización al sistema de seguridad social y priorización de alivios financieros para los empresarios para soportar la emergencia.

El 06 de marzo del año 2020 se confirmó el primer caso en Colombia. Durante el primer trimestre del año, la economía enfrentó un periodo de cuarentena estricta concentrado con mayor fuerza en el mes de marzo, las empresas iniciaron a no generar empleo e incluso, recorten personal. Y el peor efecto recayó sobre el trabajo informal, toda vez que, el 42,8 % de 22 millones de personas que son parte de la

población económicamente activa trabajan por cuenta propia. En este universo estarían parte de los damnificados por esta semiparálisis del país. (El tiempo, 2020).

Además se congelo otras actividades económicas como es el sector turístico, transporte y hostelería son de los más perjudicados por las medidas excepcionales que están tomando los Estados para frenar la epidemia; sin embargo, hay empresas que fueron muy favorecidas como son las compañías de textiles dedicadas a productos sanitarios, empresas dedicadas a la fabricación de artículos de higiene y más en concreto de desinfectante de manos, compañías dedicadas al servicio de teleconferencia, educación online o entretenimiento, otros sectores que se vieron beneficiados fueron las empresas de reparto a domicilio en la medida que la gente evitaba salir a la calle y acudir a lugares con aglomeración.

En relación con la actual emergencia sanitaria, se evidenció que la ciudad de Popayán ya se describía con una situación difícil antes de la pandemia. Contaba con serios problemas de pobreza y desempleo, De acuerdo con información soportada por parte de la Dian, indican lo siguientes:

La pobreza sucede cuando el ingreso mensual correspondiente para un hogar, se sitúa por debajo de la línea de pobreza monetaria, que según el DANE representa el costo per cápita mínimo de una canasta básica de bienes alimentarios y no alimentarios en un área geográfica determinada. En el 2019 las personas en situación de pobreza monetaria ascendieron a 850 mil, un número superior al del año anterior (832 mil), el cual representa un aumento del 2,16% en la pobreza.

El desempleo De acuerdo a la información suministrada por el DANE, en el departamento del Cauca, 1.146.727 individuos pertenecen a la Población en Edad de Trabajar (PET), de los cuales para el año 2019, 395.00 hombres estaban ocupados, mientras que 214.000 mujeres estaban en la misma condición. El número de ocupados para hombres y mujeres tuvo una variación negativa del 3,9% y 4,8% respectivamente. Cuando inicio esta problemática antes mencionada la ciudad fue afecta económicamente cuando congelaron las actividades propias de la tradicional

semana santa, ya que la capital depende del turismo religioso hotelero e histórico. La capital caucana es considerada de los destinos turísticos religiosos más importantes de Colombia durante la temporada de la Semana Mayor, por eso todos los años espera la llegada de miles de visitantes. Ya con este, son dos años seguidos que no se realiza el evento más importante para los habitantes de la Ciudad Blanca, además afectó el comercio formal e informal. El escenario frente al cese de la mayoría de las actividades económicas afectó a las empresas en gran medida, causando una disminución importante en las ventas y por siguiente una baja en sus ingresos, produciendo preocupaciones en los empresarios como: realizar pago a empleados, impuestos, arriendos, créditos bancarios disminución de las ventas y lo más importante, la pérdida de clientes.

Ahora bien muchas de las empresas que enfrentaron la crisis, tomaron la decisión de reinventarse con el ánimo de mantenerse en el mercado, su estrategia radicó en utilizar su producto o servicio que normalmente ofrecían, adecuándolo a la situación por ejemplo: empresas dedicadas a la producción y comercialización de aguardiente, cambiaron su estrategia e iniciaron vendiendo alcohol desinfectante, empresas dedicadas a la fábrica de ropa de protección personal y cascos con blindaje, ampliaron su portafolio de productos hacia la elaboración de trajes para personal médico y tapabocas, entre otras muchas empresas que decidieron dar un paso a delante para mantenerse. Para evidenciar en detalle dicho proceso de adaptación, se propone analizar tres empresas las cuales tienen actividades diferentes, interrogando sobre las actividades que emprendieron para mantenerse estables durante la crisis; las empresas objeto de estudio son las siguientes:

CODESCRUM SAS: Desarrollo de sistemas informáticos (planificación análisis diseño programación pruebas).

DSCAUCA SAS: Comercialización de muebles para oficina, cafetería, instituciones educativas e instituciones del área de la salud.

SERVIMOTOS DEL CAUCA SAS: Comercio de motocicletas y de sus partes piezas y accesorios.

Frente a las empresas antes mencionadas, se plantea como interrogante:

¿Cuál ha sido el impacto financiero en las tres empresas del Departamento del Cauca y que estrategias han utilizado para mantenerse en el mercado en el estado de emergencia económica, social declarados por el Gobierno Nacional, por causa del COVID-19?

Dado que la situación económica para la mayor parte de la población no ha sido la más favorable y estable y por ende la demanda de bienes y servicios se ha visto afectada.

3. JUSTIFICACIÓN

Indagar sobre las acciones estratégicas adoptadas por las empresas antes mencionadas es de suma importancia, si se tiene en cuenta que los escenarios de crisis a los que están expuestas las empresas suele ser una situación muy común, en especial, desde el punto de vista económico. Por lo general, las empresas siempre están expuestas a situaciones de crisis de tipo económico, las cuales terminan afectando la sostenibilidad financiera. Es por ello que se ha hecho importante conocer las formas como las empresas han afrontado dichas situaciones.

De otra parte, el tema es relevante en la medida que se intenta consultar sobre las estrategias adoptadas por las empresas en uno de los escenarios de crisis más complejos e imprevisibles que pueda haber afrontado la humanidad en los últimos siglos, como es el caso de crisis sanitaria, social y económica que ha generado el COVID19.

Por último, es pertinente abordar la temática desde el punto de vista académico, con miras a evaluar las recomendaciones que existen hasta la fecha en lo relacionado con las formas como las empresas enfrentas las crisis y la manera como realmente estas han tenido que enfrentar la actual situación sanitaria, social y económica. Resulta trascendental conocer desde la experiencia la puesta en práctica de las teorías existentes sobre la gestión en escenarios de crisis y, a la vez, evidenciar nuevas formas como las empresas afrontaron la situación, lo cual termina ampliando el espectro del asunto desde el punto de vista académico.

4. OBJETIVOS

Objetivo General.

Evaluar el impacto generado por el COVID 19 en tres empresas del Departamento del Cauca, realizando un estudio comparativo de los estados financieros del periodo 2019 a 2021 y las estrategias que las entidades habrían adoptado para enfrentar y superar la crisis.

Objetivos Específicos

1. Analizar la situación financiera de las empresas: CODESCRUM SAS, DSCAUCA SAS, SERVIMOTOS DEL CAUCA SAS, con base en los estados financieros, las notas a los estados financieros emitidos para el año 2019 a 2021 y análisis del contexto socioeconómico evidenciando los resultados finales de cada periodo.
2. Identificar las posibles estrategias que adoptó cada una de las empresas, frente la situación financiera que se presentó para el año 2019 y 2020.
3. Contrastar los resultados de las estrategias implementadas en su situación financiera antes y después de la pandemia.

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1. Marco contextual.

La crisis sanitaria por causa del COVID-19 fue una dificultad que nadie esperaba, esta coyuntura ha tenido un impacto en dos vías: por un lado la crisis sanitaria propiamente, en la cual generó una amenaza de una pandemia ocasionando un riesgo de salud pública y una sensación de incertidumbre de la existencia de la humanidad y por el otro la crisis económica, ya que se paralizó la economía a nivel mundial, por el mismo cierre de fronteras, las medidas tomadas en cuanto a la restricción de la movilidad de los ciudadanos. En conclusión, se puede decir que este tipo de situaciones no se han vivido antes, ya que ha sido totalmente distinta a las crisis que ha sufrido el sistema económico capitalista, el régimen no se encontraba preparado para esta coyuntura, por lo cual los impactos de la emergencia sanitaria se vieron reflejados en las variables económicas del país, hubo un incremento significativo de la tasa de desempleo, una disminución de la inflación y la reducción de la tasa intervención del Banco de la República.

DANE (2020) informó que la tasa de desempleo incrementó en 5.4 puntos porcentuales en comparación al año 2019 la cual era 10.5% en el mes de noviembre. De acuerdo a estudios realizados por FEDESARROLLO (2020), el panorama económico reveló una pérdida en los ingresos de los hogares, lo cual empeoró los indicadores de pobreza y se estimó que el tiempo que se tomará en superar la pandemia podría ser hasta 10 años. Adicionalmente, entre marzo y septiembre 2020 la tasa de intervención del Banco de la República se redujo 250 puntos básicos ubicándose en el nivel más bajo de la historia 1.75%, con el propósito de impulsar el consumo y mitigar los efectos de la contracción económica. El DANE (2020) informó que la inflación se situó en 1.61% por debajo del rango establecido por el Banco de la República, dado al deterioro de la demanda interna de bienes y servicios. Por otra parte, el dólar presentó gran volatilidad con tendencia

al alza; al cierre del año 2020 la tasa se situó en \$3,432.50 frente a \$3,277.14 al cierre del 2019, mostrando una devaluación del 4.5% (Superintendencia Financiera de Colombia, 2020). En cuanto a los resultados trimestrales, el Dane informó que en el último trimestre de 2020 la economía colombiana se contrajo 3,6%, lo que representa una recuperación de 12,2 puntos porcentuales frente al dato revisado del segundo trimestre de 2020, que fue de 15,8%, una de las contracciones más fuertes en la historia reciente del país (La República, 2020).

La pandemia de la COVID-19 ha causado una crisis humana y sanitaria sin precedentes. Las medidas necesarias para contener el virus han desencadenado una desaceleración económica. En este momento, existe una gran incertidumbre sobre su gravedad y duración. El último informe sobre la estabilidad financiera mundial muestra que el sistema financiero ha sufrido un impacto notable, y una nueva intensificación de la crisis podría afectar a la estabilidad financiera mundial.

En la presente investigación trata de encontrar soluciones estratégicas orientadas a ser implementadas en las organizaciones realizando un acertado diagnóstico de la situación económica y financiera partiendo de: analizando el proceso de creación de una estrategia, creación de una estrategia en escenarios de crisis, la estrategia en el escenario previo a la crisis, la estrategia en el escenario posterior a la crisis controlada y superada.

4.2 Marco teórico

Concepto de crisis.

El concepto de crisis se puede definir como un estado temporal de trastorno y/o desorganización fundamentalmente caracterizada por una falta de habilidad para afrontar una situación con los mecanismos habituales de solución de problemas, y por el potencial para obtener un resultado radicalmente positivo o negativo. Es probable que las compañías se encuentren más familiarizadas con el concepto de crisis dentro del ámbito de la continuidad de negocio. Es decir, con ese concepto de crisis al que la propia Organización Internacional de Estandarización (*Noguera, N. (2015) pag.8*), define como: “*una situación con un alto nivel de incertidumbre que afecta las actividades básicas y/o la credibilidad de la organización y requiere medidas*”.

Las crisis están generadas por todos aquellos eventos inesperados y/o inevitables de carácter catastrófico que pueden afectar a los activos críticos, la estructura financiera, las personas e incluso la reputación, poniendo en peligro la propia supervivencia de la compañía, y que, siendo verdaderas, no siempre suponen la activación de un plan de continuidad de negocio (Camara de Comercio de Medellin para Antioquia, 2020).

Las crisis no siempre implican interrupción de la actividad empresarial o amenazas directas a la vida, a la propiedad o a los activos, pero, sin embargo, casi siempre suponen un peligro para la reputación de una organización y su marca, incluso si es sólo a través de la necesidad de demostrar una fortaleza y liderazgo efectivo (Picatoste, 2021).

Las crisis, además pueden ocasionarla múltiples factores y se hacen más complejas por la incertidumbre que les es propia, es decir, en ocasiones no sólo es difícil, sino

que es imposible preverlas, e incluso de haberse previsto son inevitables. En un sentido generalista, una crisis es todo evento que pueda poner en peligro los activos críticos, financieros, humanos, la reputación e incluso la propia continuidad y supervivencia de la compañía.

A modo de conclusión, podemos afirmar que las crisis se caracterizan, por tanto, en su carácter inesperado, es decir, son repentinas y limitan la capacidad de reacción. Además, son imprevisibles y de importancia para todos los grupos de interés de la compañía: accionistas, proveedores, clientes, consumidores. Suponen y exigen la toma de decisiones aún sin contar con toda la información necesaria, y además en un entorno de gran exposición.

Crisis económica.

La crisis económica es una de las fases que componen el ciclo económico, en la cual, habrá un decrecimiento en la mayoría de los sectores de mercado, se identificará en una economía debido al movimiento imprevisible de las variables que forman el equilibrio económico, ya que, tanto la producción de las empresas como el consumo de los particulares se verá disminuido en gran medida, se destaca por el daño que causa al sector donde se origina, ya que, emite una inestabilidad al resto de los sectores que se verán afectados de forma posterior. Tanto el PIB (producto interior bruto) como los niveles de desempleo son pistas encaminadas a la entrada de una crisis económica, dependiendo de los principales sectores en los que ocurre la desaceleración, surgirán diferentes tipos de crisis económicas. Existen diferentes crisis económicas generadas por deuda, es decir, debido a problemas de financiación por tener dificultades de pago de todos sus acuerdos o por el tipo de interés. Crisis económica generada por el nivel de las reservas que viene producido por las subidas del tipo de interés. Crisis económica generada por el desplome del tipo de cambio de un país, el cual, debe defender por mantener su valor (CENTRO DE ESTUDIOS CIENTÍFICOS Y TECNICOS (C. E. C. y T.), 2015).

Crisis estructural y crisis coyuntural en la economía.

Es necesario en primera instancia entender el concepto de estructura y coyuntura, por ello se puede considerarse que una estructura económica es un conjunto de relaciones características mantenidas durante un período suficientemente largo para que su conocimiento permita prever las reacciones y los movimientos de una economía, mientras que una coyuntura hace referencia al conjunto de fenómenos económicos interdependientes que caracterizan en un momento dado la situación global de una economía, en otras palabras la coyuntura refleja el estado actual de una economía. En otras palabras, coyuntura y estructura económica son dos conceptos que hacen referencia a casos similares, pero que representan lo contrario el uno del otro. Es decir, coyuntura y estructura económica son los dos tipos de situaciones que puede presentar una economía. Es decir, cuando se habla de situaciones económicas, se puede decir que la situación es coyuntural o estructural, haciendo referencia a la magnitud y temporalidad de la situación que se presente (Valverde. 2021).

En este sentido, la coyuntura económica es una situación económica de conjunto que muestra una economía determinada, en un momento determinado, mientras que por otro lado la estructura económica es una situación que presenta una economía y que no puede ser modificable en el corto plazo. En otras palabras, situaciones que presenta una economía en el largo plazo, las cuales deben afrontarse a lo largo del tiempo, no presentando ese carácter temporal que sí presenta la coyuntura (Morales, F.2021).

Principales indicadores de una coyuntura.

Para medir la situación que atraviesa una economía, existen una serie de indicadores a los que se denominan indicadores de coyuntura económica. En este sentido, se puede deducir que estos indicadores ayudan a controlar la situación

coyuntural que atraviesa una economía, así como permite conocer el estado de la coyuntura. Entre los principales indicadores de una coyuntura se encuentran el índice de precios, salario, producción, empleo, comercio exterior, consumo de los hogares. Si bien es cierto, algunos de estos indicadores pueden presentar problemas coyunturales, por ejemplo, en relación al desempleo, se puede indicar que hay distintos tipos de desempleo. Entre ellos, el desempleo estructural.

Ahora bien, si vamos a la problemática actual que se encuentra en este momento por causa del Covid-19, se puede indicar que la economía mundial, constituye un reflejo de problemas estructurales que comprometen su capacidad de crecimiento y de absorción de la tecnología. La pandemia por coronavirus no solo ha visibilizado esos problemas estructurales, sino que los ha exacerbado, y ha reforzado las tendencias negativas en el crecimiento, el empleo y la distribución de los ingresos. Esta crisis hace necesaria una respuesta inmediata, que debe, al mismo tiempo, apuntar a superar las restricciones de largo plazo; para ello se hace necesario unas políticas fiscales muy fuertes para sostener la demanda y que dichas políticas deben contar con un componente importante de inversión destinado a la creación de capacidades tecnológicas, una mayor diversificación y mayores encadenamientos de la matriz productiva (Eichmann, 2019).

Crisis empresarial.

Hoy por hoy se están llevando a cabo un número creciente de estudios e investigaciones que pretenden identificar formas más eficaces para las empresas de dar salida a situaciones de crisis similares a la actual. Esto se ve acrecentado por el hecho de que las crisis derivadas de estas situaciones afectan directamente tanto a la propia organización como a las personas y organismos que dependen de ella. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que el concepto de “crisis” es habitualmente usado de manera demasiado vaga, tanto dentro como fuera del ámbito organizacional, y que existen diferentes situaciones organizacionales con

diferentes tipos de necesidades y problemas que es necesario tratar de manera específica.

En relación a las dimensiones de la crisis, una crisis organizativa es a menudo entendida genéricamente como una situación en la que está presente una amenaza para el funcionamiento de la empresa u organización. En términos más específicos, se establece que esta amenaza o fuente de dificultades puede derivarse de causas externas (tales como la crisis financiera global a la que hacíamos referencia), causas internas (por ejemplo, problemas serios derivados de una mala gestión o liderazgo por parte de las personas al cargo de la organización, problemas en el clima existente o conflictos laborales).

En definitiva, parece que un elemento común en las definiciones sobre crisis organizativa y su análisis es el hecho de que se entiende que las crisis constituyen situaciones negativas para la empresa que requieren llevar a cabo alguna acción orientada al restablecimiento de la rutina o de la situación positiva deseada. En relación a esto, se entiende que una crisis marca una fase de desorden en el desarrollo aparentemente normal de un sistema y por lo tanto se define como un periodo meramente transitorio. En este sentido, podríamos decir que la conceptualización de una crisis contiene a su vez cierto sentido de temporalidad, entendiéndose como una situación atípica y temporal que va precedida y seguida por una vuelta a la estabilidad.

Finalmente, podríamos decir que las crisis se entienden como un fenómeno transitorio, durante el cual las formas normales de funcionamiento no funcionan y en las cuales está más justificado que en circunstancias normales el establecimiento o uso de políticas y acciones que en otras circunstancias se considerarían fuera de lo común. Esta característica de las crisis será de suma relevancia para nuestro análisis posterior desde una perspectiva de género, ya que implica que una situación de crisis puede tener elementos definitorios propios que propicien

maneras alternativas de gestión, que en condiciones normales no se aceptarían como válidas, que pueden favorecer un mayor acceso de las mujeres y ser más permeables hacia la contratación y promoción de personas con características estereotípicamente femeninas (CENTRO DE ESTUDIOS CIENTÍFICOS Y TECNICOS (C. E. C. y T.), 2015).

La estrategia en la empresa.

Hoy día las empresas buscan ser más eficaces, como resultado de la competencia que el mercado global, de allí que sea un requisito organizacional la implementación de herramientas y estrategias para alcanzar adecuadamente los objetivos trazados en el corto o largo plazo. La planeación estratégica requiere que las personas encargadas de tomar las decisiones en una empresa tengan claro qué clase de estrategias van a utilizar y cómo las van a adecuar a las diferentes circunstancias que se van a presentar en la medida en que van creciendo o posicionándose en el mercado. Más aún, es probable que las estrategias se enfoquen en la competitividad y el entorno, y es ahí cuando muchos empresarios hacen ver lo valioso que es aprender y adaptarse a los cambios en forma más rápida (CENTRO DE ESTUDIOS CIENTÍFICOS Y TECNICOS (C. E. C. y T.), 2015).

Ahora bien, en un momento en el que la mayoría de los países están luchando contra la pandemia, el papel que desempeñan las empresas en este escenario es fundamental. Como actores clave de la economía, la responsabilidad social de las compañías consiste en llevar a cabo una buena gestión empresarial y, principalmente, garantizar la seguridad y la organización adecuada de todos sus empleados.

En este momento, las empresas se están enfrentando a diversos riesgos estratégicos y operacionales, como el retraso o la interrupción del suministro de materias primas; los cambios en la demanda de los clientes; el incremento de los

costes; las reducciones logísticas que provocan retrasos en entregas; los problemas de protección de la salud y la seguridad de los empleados; la insuficiencia de mano de obra; o las dificultades relacionadas con el comercio de importación y exportación (Picatoste, 2021).

Partiendo de un análisis de las principales prácticas empresariales, en materia de planificación de continuidad de negocios y gestión de emergencias, Picatoste 2020, expone diez medidas; para hacer frente a la situación:

1. Establecer equipo de Toma de Decisiones de emergencia:

Establecer equipos de tomada de decisiones, permite contar con un equipo de respuesta de emergencia que ayude a establecer estrategias y así garantizar que se tome las mejores y más acertadas decisiones.

2. Evaluar Riesgos y establecer mecanismos de respuesta de emergencia:

La evaluación y establecimiento de riesgos y mecanismos de respuesta de emergencia se refieren a establecer planes de contingencia para emergencia o planes de sostenibilidad empresarial con el ánimo de aplicarlos si se llega a presentar un acontecimiento importante, en caso de no contar con un plan de emergencia la misma empresa deberá realizar una evaluación de todos los riesgos que puede sufrir la compañía desde el capital humano hasta capital financiero.

3. Establecer un documento estandarizado que permita la comunicación de información positiva; para empleados, clientes y proveedores.

Se hace necesario establecer un documento que permita la comunicación asertiva tanto con el público interno como externo y así se evitara que se produzca una opinión publica negativa.

4. Mantener el bienestar el bienestar físico y mental de los empleados.

Es recomendable que las empresas establezcan medios técnicos y tecnológicos disponibles para establecer métodos de trabajo no presencial durante periodos extraordinarios. Además, la empresa debe establecer un sistema de vigilancia de la salud de los trabajadores y mantener la información personal sobre la salud de los mismos con total garantía de confidencialidad. La empresa debe garantizar la seguridad de los entornos de trabajo mediante la limpieza y desinfección de estos espacios, cumpliendo con los requisitos de gestión de la higiene de las autoridades de salud pública nacionales y regionales para los periodos de enfermedades infecciosas graves y por último generar conciencia de seguridad y salud en el trabajo.

5. Centrarse en los planes de respuesta por los riesgos generados en la cadena de suministros.

Las empresas deben contar en su inventario, con las materias primas suficientes; para no detener su cadena de producción ya que en situaciones de crisis se presentan factores como bloqueos que impiden el abastecimiento y por ende congela el ciclo de producción.

6. Desarrollar soluciones; para los riesgos de cumplimiento y mantenimiento de las relaciones con los clientes que surge de la incapacidad de reanudar la producción a corto plazo.

Después de una situación de emergencia sanitaria es vital que las organizaciones fortalezcan los lazos nuevamente con sus clientes y comprendan los cambios que ha sufrido el mercado y así entender el impacto que se ha generado en el mercado actual y los pasos a seguir para poder reactivar su actividad.

7. responsabilidad social y estrategias de desarrollo sostenible en la toma de decisiones.

Es preciso poder aplicar la responsabilidad social de las empresas desde las perspectivas del medio ambiente, la sociedad, la economía y la estabilidad de los empleados, así como coordinar las relaciones con la comunidad y las empresas de suministros. Se debe evaluar el posible impacto y la duración de la epidemia, ajustar los planes y, a nivel de los accionistas o del consejo de administración, comunicar las medidas propuestas y los resultados de las mismas.

8. Elaborar un plan de gestión de los datos de los empleados, la seguridad de la información y la privacidad.

Es fundamental proteger la privacidad personal los datos, tanto de clientes como de empleados. En el caso de los datos clínicos y médicos, se debe establecer un control de acceso y un nivel de protección adecuado y formular planes de respuesta de emergencia en materia de seguridad de la información; para garantizar estabilidad y seguridad.

9. Las empresas deben considerar la posibilidad de ajustar sus respuestas y sus planes de ejecución.

Se aconseja a las empresas prestar especial atención al flujo de caja con el ánimo de garantizar la seguridad de los fondos de los empleados y revisar la situación del comercio internacional de importaciones y exportaciones en particular a los cambios producidos de manera repentina o a los posibles impactos en los lugares de origen de los principales productos, lo que podría dar lugar a considerables pérdidas en la propia empresa. Para evitar estos incidentes, las empresas deben establecer diferentes escenarios que incluyan las respuestas que se llevarían a cabo en estas situaciones, como planes de emergencia para proveedores básicos, proveedores alternativos y la consideración de otros medios de transporte.

10. Actualizar los mecanismos de gestión de riesgos de la empresa.

Según la encuesta de Deloitte sobre Gestión de Riesgos Empresariales, el 76% de los responsables de riesgos cree que su empresa podría responder eficazmente si mañana se produjera una emergencia importante. Sin embargo, solo el 49% de las empresas ha elaborado manuales pertinentes y realizado pruebas previas basadas en escenarios de emergencia. Además, solo el 32% de las empresas ha llevado a cabo ejercicios de simulación de emergencias para cada uno de esos escenarios. (Picatoste, 2021). La mayoría de las empresas están expuestas a sufrir diferentes tipos de crisis por riesgos inesperados en cualquier momento. Por ello, es fundamental establecer o mejorar sus sistemas de gestión de riesgos para poder identificarlos y elaborar un plan de mitigación. Fortalecer el sistema de gestión de riesgos es tan importante como hacer frente a los acontecimientos negativos cuando estos se producen.

El proceso de creación de una estrategia.

El proceso de creación de una estrategia consiste en: Desarrollar una visión estratégica, determinar unos objetivos logrando los resultados deseados seguido poner en práctica las estrategias desarrolladas, evaluar la habilidad su implementación y por último identificar nuevas ideas y oportunidades que permitan el crecimiento y desarrollo de la organización. Los tipos de metodología para la planeación de estrategias permite analizar y formular de manera prudente y sistemática, comportamientos, objetivos y alternativas de acción, seleccionarlos de una manera óptima y fijar instrucciones para su realización racional (CENTRO DE ESTUDIOS CIENTÍFICOS Y TECNICOS (C. E. C. y T.), 2015).

La planificación de una estratégica es un proceso que busca conseguir el éxito en unos objetivos a través del desarrollo y la implementación de acciones planificadas. Esto es, plantear con previa antelación, no solo la meta hasta la que se pretende

Ilegar, sino también los pasos para alcanzarla; para realizar un buen proceso de creación de una estrategia es primordial la fijación de metas u objetivos, el análisis, la formación de estrategias, la implementación de estrategias y el monitoreo de estrategias.

Ahora bien, es necesario hacernos las siguientes preguntas y responderlas al mismo tiempo; para así entender el proceso:

¿Qué es la planificación estratégica?

La planificación estratégica es la organización de un proceso que busca conseguir el éxito en unos objetivos a través del desarrollo y la implementación de acciones planificadas. Esto es, plantear con previa antelación, no solo la meta hasta la que se pretende llegar, sino también los pasos para alcanzarla. Para ello es necesario realizar una serie de interrogantes:

¿Cuáles son las etapas del proceso de planificación estratégica?

A continuación, se definirán cinco etapas que se pueden llevar a cabo para concretar un plan estratégico:

Etapa 1: Estrategia básica.

¿Tienes un nuevo proyecto y necesitas una planificación estratégica? Debes empezar por este punto. ¿Qué se realiza en esta primera etapa?

- Se identifican los objetivos.
- Se definen las estrategias.
- Se fijan las tácticas y acciones para lograr los objetivos.
- Por último, se realiza un control para revisar que todo esté en orden.

Etapa 2: Estrategia específica.

Este punto es la mejora del anterior, se debe profundizar en cada una de las partes anteriormente citadas. Por tanto, debes especificar:

- Misión, visión y valores de la empresa.
- Análisis DAFO, PEST y Porter, son algunos de los más comunes.
- Análisis de la competencia.
- Desarrollar el plan de acción, en base a los objetivos y estrategias, en un periodo de tiempo limitado.
- Definir los KPIs.
- Establecer el presupuesto.

Etapa 3: Estrategia de alineación.

En esta etapa se trata de que todas las decisiones estratégicas estén alineadas con los objetivos, los valores de la organización y los recursos disponibles. ¿Cómo avanzar dentro de esta etapa?

- Establece un plan en el que estén alineados tus recursos con las acciones planteadas.
- Identifica aquello que no está funcionando correctamente y de ser necesario, realiza los cambios oportunos. ¿Por qué no se están cumpliendo los objetivos? ¿Se están alcanzando las metas?
- Si han de realizarse cambios, inclúyelos en el documento de planificación estratégica.
- Comunica esta estrategia a todas las personas implicadas para que estén al tanto de los nuevos cambios y objetivos fijados.

Etapa 4: Estrategia de los escenarios.

En esta etapa se plantean todos los posibles escenarios: el peor, el mejor y el razonable, teniendo en cuenta también, los factores externos que puedan afectar. Y en función de estos, se relacionan con el presupuesto operativo. ¿Cómo respondería la organización en cada uno de estos supuestos? Es importante definirlo e integrarlo en el proceso de planificación estratégica.

Etapa 5: Controlar, probar, rectificar y adaptar la estrategia.

En esta etapa se debe revisar si la estrategia definida está funcionando correctamente a través de reuniones con los diferentes departamentos donde se realice un análisis que permita comprobar si se está realizando lo planificado. De modo que, se debe poner en marcha un plan para resolver los problemas que vayan surgiendo. En otras ocasiones surgirán cambios en los que se requerirá adaptar la estrategia, ya sea porque ha variado el mercado, el entorno competitivo o la legislación, entre otros. En estos casos, se deben barajar otras oportunidades y preguntarse si realmente estás trabajando con la estrategia más adecuada.

Beneficios de la planificación estratégica.

Los beneficios que aporta el tener un plan estratégico bien definido es que permite: una excelente organización al equipo con el objetivo que todo los participantes remen en una misma dirección y tenga claro el objetivo planteado, incrementa los beneficios económicos y rentabilidad de las acciones realizadas, aumenta la rentabilidad del trabajo de los empleados, ayuda a diferenciar la competencia, permite definir las prioridades en la empresa y a coordinar el trabajo, reduce los errores y por último se todo lo anteriormente mencionada funciona correctamente, las posibilidades de que el negocio siga creciendo son mucho más amplias.

Creación de una estrategia en escenarios de crisis.

La creación de la estrategia en escenarios de crisis tiene como objetivo principal, preservar la estabilidad de las empresas, por ello, siempre se necesita prever el entorno y magnitud de las crisis, mediante la elaboración de un acertado diagnóstico, con la suficiente anticipación con el objetivo de aprovechar las oportunidades que se presenten con el propósito de contrarrestar, equilibrar y superar los efectos de las amenazas que nos acechen. (Amador,J.2021).

Este diagnóstico servirá de guía para crear estrategias escenarios futuros, estas estrategias estarán orientadas a lograr un eficaz aprovechamiento de las oportunidades que se presenten y neutralizar las amenazas que nos acechen. En todo escenario de crisis, podemos observar tres fases que se suceden siempre en el siguiente orden: (Amador,J.2021).

1. El escenario previo a la crisis: permite determinar diferentes variables que se encuentren presentando desequilibrio, identificándolo a futuro nos permiten observar claramente que estaremos en presencia de una futura crisis, siempre que no se tomen decisiones que impliquen una eliminación de las causas que determinan la mencionada tendencia y faciliten su reversión.
2. El escenario de crisis propiamente dicho: donde los desequilibrios expresados precedentemente provocan significativas alteraciones en todas o muchas de las variables clave, generando comportamientos erráticos y distorsivos por parte de todos los operadores, los cuales agravan aún más la situación.
3. El escenario posterior a la crisis: es cuando la crisis se encuentra controlada y superada donde todas las variables se estabilizan, normalizándose la situación en un contexto totalmente diferente al que existía antes de la crisis.

Ahora bien, existen diferentes tipos de estrategias para cada una de las diferentes fases de la crisis y la situación en que se encuentre la industria en la que participa, las fortalezas y debilidades de la Organización, para la cual se esté creando la estrategia, además de su visión estratégica, su misión y sus valores. Asimismo, debemos tener en consideración que los escenarios de crisis afectan de maneras muy diferentes en las distintas ramas de la industria y los servicios. Por ello, resulta imprescindible diagnosticar adecuadamente la forma en cómo impactará la crisis en cada una de sus fases en cada uno de los negocios en los cuales participa la Organización en la que estamos formulando la estrategia.

Para cuando la crisis sea superada se diseñará una estrategia de recomposición del capital de trabajo, necesario para atender la posición de liderazgo que disfrutaremos, como resultado de la bondad de la estrategia de supervivencia aplicada durante el período en cual se extendió el núcleo de la crisis y para dar continuidad requerida en la presente etapa y explotar las debilidades de nuestros competidores por los efectos de la crisis. De este modo podremos afianzar el posicionamiento logrado en el mercado y obtener una excelente rentabilidad. Asimismo, los efectos de la crisis habrán despejado el camino de un buen número de competidores, con la desaparición de todos aquellos que no hubiesen sobrevivido a los efectos de la crisis, con lo cual habremos facilitado nuestro acceso al segmento de mercado por ellos atendido.

La estrategia de recomposición del capital operativo ante la eventual carencia de fuentes de financiamiento tradicionales también debe prever la incorporación de nuevos capitales a la organización para aprovechar esta oportunidad de asumir una posición de liderazgo, como consecuencia del éxito logrado a través de las estrategias diseñadas para afrontar el período en cual se extendió el núcleo de la crisis. Para ello diseñaremos alternativas creativas que nos permitan direccionar el flujo de capitales líquidos, los cuales se encuentren con escasa posibilidades de

inversión, con el fin de estar en condiciones de ofrecerles una inversión atractiva, dada por una excelente relación entre rentabilidad esperada y riesgo asumido. Trataremos que todas aquellas alternativas que diseñemos tengan un reducido costo de oportunidad para la Organización y, a su vez, resulten seductoras para los potenciales inversores (CENTRO DE ESTUDIOS CIENTÍFICOS Y TECNICOS (C. E. C. y T.), 2015).

6. METODOLOGÍA A IMPLEMENTAR

El enfoque de esta investigación es cualitativo dado que a partir de 3 estudio de caso se revisa la documentación y el análisis de las cifras de cada una de las empresas. Además, se pretende dar un acercamiento interpretativo y financiero a la situación actual que enfrentan estas compañías dados los distintos cambios que se han venido presentando durante el surgimiento y evolución de la pandemia Covid 19. Así mismo, se busca tener una visión detallada de todos los elementos que influyen desde la perspectiva del interior de cada una de las empresas estudiando las circunstancias del entorno en que se desempeña. Análisis del impacto financiero generado por el Covid 19 en las compañías. El enfoque de investigación cualitativo es aquel que emplea exclusivamente información cualitativa, es decir, su análisis se dirige a descripciones específicas, concretas, determinadas de los fenómenos y/o sujetos estudiados. Adicionalmente, se caracteriza porque nace a partir de plantearse un problema específico y se comienza a analizar desde el mundo social permitiendo poco a poco ir desarrollando una teoría coherente y racional que se respalda con los hechos y datos reales, que a la misma vez se ven reflejados en los Estados Financieros.

La metodología a implementar permite analizar y estudiar la problemática desde un caso específico; Adicionalmente, refleja un panorama de la realidad a la que se enfrenta todo el mundo identificando aquellas características que son comunes a

otras situaciones, pero a su vez hacen que sea algo particular y diferente. Esta técnica se caracteriza por ser una estrategia útil en la generación de resultados que permiten fortalecer, crecer y desarrollar teorías existentes.

Los procedimientos para recolección, análisis y sistematización de información serán a través del correo electrónico con cada una de las empresas, además de realizar entrevistas al área contable quienes con su información fomentarán la viabilidad de esta investigación. La sistematización de la información será organizada de manera clara en Microsoft Excel, donde se tendrá un completo orden, para así obtener un buen desarrollo de la investigación.

OBJETIVO	ACTIVIDAD	INSTRUMENTO	PRODUCTO A OBTENER
Analizar la situación financiera de las empresas: CODESCRUM S.A.S, DSCAUCA SAS, SERVIMOTOS DEL CAUCA SAS ZOMAC, con base en los entados financieros y las notas a los estados financieros emitidos para el año 2019 y 2020 evidenciando los resultados finales de cada periodo	1. Realizar un análisis vertical 2. Realizar un análisis horizontal 3. Evidenciar cuales han sido los principales comportamientos que arrojaron el análisis vertical y horizontal	Análisis Documental. Análisis de Indicadores Financieros	Comportamiento de indicadores financieros.
Identificar las posibles estrategias que adoptó cada una de las empresas, frente la situación financiera que se presentó para el año 2019 y 2020.	1. Realizar un análisis interno de las empresas. 2. Analizar las diferentes alternativas u opciones estratégicas.	Entrevistas al Contador y el Gerente.	Estrategias.
Contrastar las estrategias adoptadas por las empresas con los modelos de estrategia recomendados en escenarios de crisis.	1. Validar las estrategias aplicadas por las empresas con respecto a los modelos de estrategia recomendados.	Análisis Documental.	Validación de estrategias con la teoría.

Fuente: Elaboración Propia

1.1 ANALISIS FINANCIERO

1.1.1 EMPRESA SERVIMOTOS DEL CAUCA SAS ZOMAC

1.1.1.1 ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL 2019 – 2021

SERVIMOTOS DEL CAUCA SAS ZOMAC

NIT.901,239.039

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

a 31 de Diciembre

	2021	2020	2019
EFEKTIVO Y EQUIVALENTES	41,231,030	27,213,228	32,089,463
DEUDORES	31,278,207	86,751,812	114,960,354
INVENTARIOS	255,389,362	221,605,417	92,084,672
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	327,898,599	335,570,457	239,134,489
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	9,279,644	7,624,042	30,619,980
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	9,279,644	7,624,042	30,619,980
 OTROS ACTIVOS			
INTANGIBLES	1,238,850	979,950	979,950
TOTAL OTROS ACTIVOS	1,238,850	979,950	979,950
TOTAL ACTIVO	338,417,093	344,174,449	270,734,419
 PASIVO			
PROVEEDORES	36,031,689	80,047,317	83,504,133
CUENTAS POR PAGAR	95,944,909	71,703,872	5,718,466
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	10,097,487	25,752,093	21,307,376
OBLIGACIONES LABORALES	24,600,331	25,514,966	16,179,686
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	166,674,416	203,018,248	126,709,661
 TOTAL PASIVOS	166,674,416	203,018,248	126,709,661
 CAPITAL SOCIAL	40,000,000	40,000,000	40,000,000
UTILIDAD DEL EJERCICIO	38,783,308	18,478,881	104,024,758
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIORES	92,959,369	82,677,320	-
TOTAL PATRIMONIO	171,742,677	141,156,201	144,024,758
 TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	338,417,093	344,174,449	270,734,419

Ilustración 1 Balance General Servimotos del cauca SAS 2019 - 2021

ACTIVOS CORRIENTES 2019 - 2020

	2020	2019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
EFECTIVO Y EQUIVALENTES	27.213.228	32.089.463	- 4.876.235	-15,20%
DEUDORES	86.751.812	114.960.354	- 28.208.542	-24,54%
INVENTARIOS	221.605.417	92.084.672	129.520.745	140,65%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	335.570.457	239.134.489	96.435.968	40,33%

Ilustración 2 Activos corrientes A. Horizontal servimotos 2020 - 2019

ANALISIS

Los activos corrientes tuvieron un aumento del 40,33% lo que representa un aumento de \$ 96.435.968, queriendo decir esto que en el 2019 los activos corrientes cerraron en \$ 239.134.489 y en el año 2020 estos cerraron en \$ 335.570.457, de los activos corrientes el rubro que aumento de forma más significativa correspondiendo a los inventarios los cuales presentaron un aumento del 140,65%, representados en \$ 129.520.745, esta variación puede ser consecuencia de las medidas adoptadas por el gobierno nacional con respecto a la pandemia del 2020, el rubro que presento una disminución del (-24,54%) fue el de los deudores con (-\$ 28.208.542) mientras que el efectivo y equivalentes de efectivo presento una disminución del (-15,20%) representados en (-\$ 4.876.235).

ACTIVOS CORRIENTES 2020 – 2021

	2021	2020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
EFECTIVO Y EQUIVALENTES	41.231.030	27.213.228	14.017.802	51.51%
DEUDORES	31.278.207	86.751.812	- 55.473.605	-63.95%
INVENTARIOS	255.389.362	221.605.417	33.783.945	15.25%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	327.898.599	335.570.457	- 7.671.858	-2.29%

Ilustración 3 Activo corrientes A. Horizontal Servimotos 2020 – 2021

ANALISIS

Los activos corrientes tuvieron una disminución del -2.29%, correspondiente a -\$ 7.671.858, dentro de este el rubro más representativo fue una disminución de los deudores el cual tuvo una disminución del -63.95%, dentro de este podemos destacar la gestión de cobro de cartera debido a que en el año 2020 este rubro cerro en \$ 86.751.812 y en el año 2021 este valor cerro con un saldo de \$ 31.278.207, el efectivo y equivalentes de efectivo tuvo un incremento del 51.51% debido a la recuperación de cartera y el incremento

de las ventas, los inventarios tuvieron un incremento del 15.25% correspondiente a \$ 33.783.945.

ACTIVOS NO CORRIENTES 2020 - 2019

	2020	2019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	7.624.042	30.619.980	- 22.995.938	-75,10%

Ilustración 4 Activos no corrientes A. Horizontal Servimotos 2020 – 2019

ANALISIS

Los activos no corrientes corresponden a la propiedad, planta y equipo los cuales tuvieron una disminución del (**-75,10%**) correspondiente a (**-\$ 22.995.938**), significando esto que, en el año 2019, este rubro cerro con \$ 30.619.980, mientras que en el 2020 este cerro en \$ 7.624.042.

ACTIVOS NO CORRIENTES 2021 – 2020

	2021	2020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	9.279.644	7.624.042	1.655.602	21.72%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	9.279.644	7.624.042	1.655.602	21.72%

Ilustración 5 Activos no corrientes A. Horizontal servimotos 2021 -2020

ANALISIS

Los activos no corrientes los cuales están conformados por la propiedad, planta y equipo presento un incremento del 21.72% correspondiente a \$ 1.655.602, pasando en el año 2020 de \$ 7.624.042 a \$ 9.279.644 en el 2021.

Dentro de propiedad, planta y equipo el rubro mas representativo corresponde a flota y equipo de transporte el cual en el año 2020 tenia un saldo \$ 0 y en el año 2021 este cerro con \$ 3.500.000.

	2021	2020	2019
INTANGIBLES	1,238,850	979,950	979,950
TOTAL OTROS ACTIVOS	1,238,850	979,950	979,950

Ilustración 6 Intangibles A. Horizontal Servimotos 2019 - 2021

Los otros activos corresponden a intangibles los cuales no tuvieron variación en los años 2020 con respecto del 2019, cerrando este rubro a 31 de diciembre con \$ 979.950, mientras que en el año 2021 este rubro tuvo un incremento cerrando en \$ 1.238.850.

TOTAL, ACTIVOS 2019 – 2021

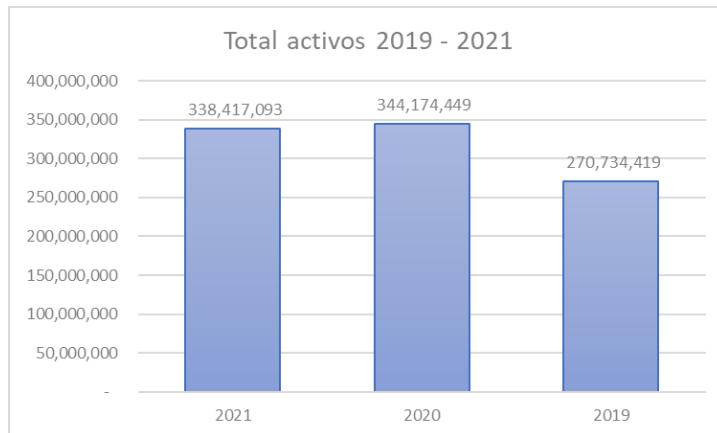


Ilustración 7 Total activo A. Horizontal Servimotos 2019 - 2021

ANALISIS

Los activos totales en el año 2019 cerraron con un saldo de \$ 270.734.419, en el año 2020 este tuvo un incremento cerrando con un saldo de \$ 344.174.449 y en el año 2021 este rubro cerro con un saldo de \$ 338.417.093.

PASIVO CORRIENTE 2020 - 2019

	2020	2019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
PROVEEDORES	80.047.317	83.504.133	- 3.456.816	-4,14%
CUENTAS POR PAGAR	71.703.872	5.718.466	65.985.406	1153,90%
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	25.752.093	21.307.376	4.444.717	20,86%
OBLIGACIONES LABORALES	25.514.966	16.179.686	9.335.280	57,70%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	203.018.248	126.709.661	76.308.587	60,22%

Ilustración 8 Pasivo corriente A. Horizontal Servimotos 2020 - 2019

ANALISIS

Los pasivos corrientes presentaron un aumento del 60,22% lo que significa un aumento en el año 2020 de \$ 76.308.587 con respecto del año 2019, dentro de este el rubro que tuvo un mayor impacto fueron las cuentas por pagar la cual paso en el año 2019 de \$ 5.781.466 a \$ 71.703.872 en el 2020, lo cual representa un incremento del 1153,90%, seguido de este con un aumento del 57,70% se encuentran las obligaciones laborales las cuales representan un incremento de \$ 9.335.280, por ultimo con un incremento del 20,86% tenemos los impuestos, gravámenes y tasas, este aumento por que

los ingresos aumentaron, por otra parte los proveedores presentaron una disminución del (**-4.14%**) lo que significa una disminución de (**-\$ 3.456.816**).

PASIVO CORRIENTE 2021 – 2020

	2021	2020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
PROVEEDORES	36,031,689	80,047,317	- 44,015,628	-54.99%
CUENTAS POR PAGAR	95,944,909	71,703,872	24,241,037	33.81%
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	10,097,487	25,752,093	- 15,654,606	-60.79%
OBLIGACIONES LABORALES	24,600,331	25,514,966	- 914,635	-3.58%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	166,674,416	203,018,248	- 36,343,832	-17.90%

Ilustración 9 Pasivo corriente A. Horizontal Servimotos 2021 - 2020

ANALISIS

El total de los pasivo corriente tuvo una disminución del (**-17.90%**), correspondiente a (**-\$ 36.343.832**), dentro de este el rubro que presento la disminución más significativa corresponde a los impuestos, gravámenes y tasa el cual presento una disminución del (**-60.79%**), seguido del rubro de proveedores el cual presento una disminución de (**-54.99%**) lo que significa una disminución de (**-\$ 44.015.628**), adicional a esto podemos analizar que las cuentas por pagar presentaron un incremento del 33.81% correspondiente a \$ 24.241.037.

TOTAL, PASIVO 2019 A 2021



Ilustración 10 Total pasivo A. Horizontal Servimotos 2019 A 2021

ANALISIS

Del total de los pasivos el año en que tuvo una mayor representación fue en el 2020 en el cual cerro con un saldo de \$ 203.018.248, seguido del año 2021

en el cual tuvo una disminución cerrando con un saldo de \$ 166.674.416 y por último en el año 2019 el saldo fue de \$ 126.709.661.

PATRIMONIO 2019- 2020

	2020	2019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
CAPITAL SOCIAL	40.000.000	40.000.000	-	0,00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	18.478.881	104.024.758	- 85.545.877	-82,24%
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIORES	82.677.320	-	82.677.320	100,00%
TOTAL PATRIMONIO	141.156.201	144.024.758	- 2.868.557	-1,99%

Ilustración 11 Patrimonio A. Horizontal Servimotos 2020 – 2019

ANALISIS

El patrimonio presento una disminución del (**-1,99%**) lo que corresponde a (**-\$ 2.868.557**), queriendo decir esto que en el 2019 el valor del patrimonio era de \$ 144.024.758 mientras que en el año 2020 este valor disminuyo cerrando en \$ 141.156.201.

PATRIMONIO 2021 – 2020

	2021	2020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
CAPITAL SOCIAL	40,000,000	40,000,000	-	0.00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	38,783,308	18,478,881	20,304,427	109.88%
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIORES	92,959,369	82,677,320	10,282,049	12.44%
TOTAL PATRIMONIO	171,742,677	141,156,201	30,586,476	21.67%

Ilustración 12 Patrimonio A. Horizontal Servimotos 2021 - 2020

ANALISIS

El patrimonio en el año 2021 presento un incremento del 21.67%, correspondiente a \$ 30.586.476, dentro de este el rubro más representativo corresponde a la utilidad del ejercicio el cual tiene un incremento de \$ 20.304.427 y el resultado de ejercicios anteriores presento un incremento del 12.44% lo que corresponde a \$ 10.282.049.

1.1.1.2 ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL 2019 – 2021



ANALISIS

Del total de los activos el 88% corresponde a los activos corrientes, el 11 % corresponde a los activos no corrientes y los otros activos tienen una participación del 0,36%.



ANALISIS

Del total de los activos el 98% corresponde a los activos corrientes, el 2 % corresponde a los activos no corrientes y los otros activos tienen una participación del 0,28%.



ANALISIS

Del total de los activos en el año 2021, el 97% corresponde a los activos corrientes, el 3% corresponde a los activos no corrientes y por ultimo el 0.37% corresponde a otros activos.

	2021	ANALISIS VERTICAL	2020	ANALISIS VERTICAL	2019	ANALISIS VERTICAL
EFEKTIVO Y EQUIVALENTES	41,231,030	13%	27,213,228	8%	32,089,463	13%
DEUDORES	31,278,207	10%	86,751,812	26%	114,960,354	48%
INVENTARIOS	255,389,362	78%	221,605,417	66%	92,084,672	39%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	327,898,599	100%	335,570,457	100%	239,134,489	100%

Ilustración 13 Activo corriente A. Vertical Servimotos 2019 - 2021

ANALISIS

Los activos corrientes para el año 2019 cerraron con un saldo de \$ 239.134.489, de los cuales el 48% corresponde a deudores con \$ 114.960.354, seguido de un 39% por el rubro inventarios con \$ 92.084.672 y por último un 13% conformado por el efectivo y los equivalentes de efectivo con una participación del 13% cuyo valor es \$ 32.089.463.

Del total de los activos corrientes en el año 2020 los cuales a 31 de diciembre tuvieron un saldo total de \$ 335.570.457, de los cuales el 66% correspondiente a \$ 221.605.417 corresponden a inventarios, de este rubro tan inflado podemos decir que se debe al cierre total que tubo Colombia a

causa de la pandemia por COVID-19, seguido de este con un participación del 26% con \$ 86.751.812 se encuentra el rubro de deudores y por ultimo con el 8% del total de los activos corrientes el efectivo y equivalente de efectivo.

En el año 2021 los activos corrientes están conformados en un 78% de inventarios el cual representa un saldo de \$ 255.389.362, seguido de este el rubro de efectivo y equivalentes de efectivo con un saldo de \$ 41.231.030 con una participación del 13% y por último con una participación del 10% el rubro de deudores el cual representa un saldo de \$ 31.278.207.

PASIVO CORRIENTES

	2021	ANALISIS VERTICAL	2020	ANALISIS VERTICAL	2019	ANALISIS VERTICAL
PROVEEDORES	36.031.689	22%	80.047.317	39%	83.504.133	66%
CUENTAS POR PAGAR	95.944.909	58%	71.703.872	35%	5.718.466	5%
IMPUESTOS, GRAVÁMENES Y TASAS	10.097.487	6%	25.752.093	13%	21.307.376	17%
OBLIGACIONES LABORALES	24.600.331	15%	25.514.966	13%	16.179.686	13%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	166,674,416	100%	203,018,248	100%	126,709,661	100%

Ilustración 14 Pasivo A. Vertical Servimotos 2019 – 2021

ANALISIS

En el año 2019 del total de los pasivos los cuales representan a 31 de diciembre \$ 126.709.661 el 66% corresponden a proveedores con un valor de participación de \$ 83.504.133, seguido de los impuestos, gravámenes y tasas con una participación del 17% y un valor de \$ 21.307.376, las obligaciones laborales representan un 13% del valor total de los pasivos y por ultimo las cuentas por pagar las cuales tienen una participación del 5% con \$ 5.718.466.

Del total de los pasivos en el año 2020 cuyo saldo fiscal fue de \$ 203.018.248, el 39% fue conformado por el rubro de proveedores con \$ 80.047.317, seguido de las cuentas por pagar con una participación del 35% lo que significa \$ 71.703.872, los impuestos, gravámenes y tasas para el año 2020 conformaron el 13% del valor total del pasivo y por ultimo las obligaciones laborales con una participación igualmente del 13%.

En el año 2021 del total de los pasivos corrientes el 58% correspondiente a \$ 95.944.909 está representado por cuentas por pagar, seguido con una participación del 22% los proveedores, seguido con una participación del 15% las obligaciones laborales y por último con una participación del 6% los impuestos, gravámenes y tasas.

PATRIMONIO

	2021	ANALISIS VERTICAL	2020	ANALISIS VERTICAL	2019	ANALISIS VERTICAL
CAPITAL SOCIAL	40,000,000	23%	40,000,000	28%	40,000,000	28%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	38,783,308	23%	18,478,881	13%	104,024,758	72%
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIOR	92,959,369	54%	82,677,320	59%	-	0%
TOTAL PATRIMONIO	171,742,677	100%	141,156,201	100%	144,024,758	100%

Ilustración 15 Patrimonio A. Horizontal Servimotos 2019 – 2021

ANALISIS

El patrimonio del 2019 está conformado por un 72% correspondiente a la utilidad del ejercicio el cual tiene un valor de \$ 104.024.758, mientras que el 28% restante es conformado por el capital social con \$ 40.000.000 lo que significa un patrimonio total de \$ 144.024.758.

Por otro lado, en el año 2020 el rubro más representativo es el de resultados de ejercicios anteriores con una participación del 59% del total del patrimonio, seguido del 28% correspondiente al capital social y por último con una participación del 13% la utilidad del ejercicio la cual para el año 2020 fue de \$ 18.478.881.

En el año 2021 el patrimonio esta conformado en un 54% por los resultados de ejercicios anterior cuyo valor corresponde a \$ 92.959.369, seguido de este con una participación del 23% correspondiente al capital social y por último con una participación aproximada del 23% la utilidad del ejercicio correspondiente a \$ 38.783.308.

1.1.2.1 ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS 2019-2021

ESTADO DE RESULTADOS 2019-2021

SERVIMOTOS DEL CAUCA SAS ZOMAC

SERVIMOTOS DEL CAUCA SAS ZOMAC
NIT.901,239.039

ESTADOS DE RESULTADOS
a 31 de Diciembre

	2,021	2,020	2,019
INGRESOS			
OPERACIONALES			
VENTA DE VEHICULO AUTOMOTORES	2,104,105,660	\$ 1,859,158,121.64	\$ 1,281,924,792.00
MANTENIMIENTO, REPARACION LAVADO DE VEHICULOS	23,203,497	\$ 3,781,001.68	\$ 2,609,750.00
VENTA DE PARTES PIEZAS Y ACCESORIOS	20,993,406	\$ 5,061,344.54	\$ 17,040,347.00
VENTA DE LUBRICANTES Y ACEITES	-	\$ 6,503,263.03	\$ 14,062,100.00
REINTEGRO DE OTROS COSTOS Y GASTOS	215,971,000	\$ 140,531,838.00	\$ 110,958,758.00
DEVOLUCION EN VENTAS (DB)	-	\$ 35,533,067.23	\$ -
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	2,315,114,562	1,979,502,501.66	1,426,595,747.00
COSTOS DE VENTAS			
Menos costos de prestacion de servicios			
VENTA DE VEHICULOS AUTOMOTORES	1,795,595,369	\$ 1,517,447,801.73	\$ 977,943,643.00
MANTENIMIENTO, REPARACION LAVADO DE VEHICULOS	26,980,717	\$ 16,503,989.00	\$ 4,159,460.00
VENTA DE PARTES Y PIEZAS Y ACCESORIOS	10,064,443	\$ 21,391,264.57	\$ 27,412,438.00
SERVICIOS DE MATRICULAS	53,234,340	\$ 30,553,550.00	\$ -
SEGUROS	203,251,593	\$ 214,376,397.00	\$ 123,478,028.00
DIVERSOS	18,350,227	\$ 15,052,729.54	\$ 32,474,214.00
TOTAL COSTOS DE VENTAS	2,107,476,689	\$ 1,815,325,731.84	\$ 1,165,467,783.00
IGUAL UTILIDAD O PERDIDA BRUTA	207,637,873	\$ 164,176,769.82	\$ 261,127,964.00
GASTOS			
OPERACIONALES			
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	108,267,326	\$ 100,372,441.00	\$ 154,481,000.00
GASTOS OPERACIONALES EN VENTAS	69,234,228	\$ 58,383,339.00	\$ 7,853,894.00
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	177,501,554	\$ 158,755,780.00	\$ 162,334,894.00
UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	30,136,319	\$ 5,420,989.82	\$ 98,793,070.00
ENTIDADES FINANCIERAS			
ENTIDADES FINANCIERAS	9,603,862	\$ 10,577,041.04	\$ 4,399,982.00
GASTOS EXTRAORDINARIOS	1,030,149	\$ 1,548,402.65	\$ 7,388,242.00
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	10,634,011	\$ 12,125,443.69	\$ 11,788,224.00
FINANCIEROS			
BONIFICACIONES	-	\$ 2,488,586.00	\$ -
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	19,281,000	\$ 22,694,748.43	\$ 17,019,911.52
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	38,783,308	\$ 18,478,880.56	\$ 104,024,757.52

Ilustración 16 Estado de resultados servimotos del cauca sas 2019-2021

INGRESOS OPERACIONALES

	2.020	2.019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
VENTA DE VEHICULO AUTOMOTORES	\$ 1.859.158.121,64	\$ 1.281.924.792,00	\$ 577.233.329,64	45,03%
MANTENIMIENTO, REPARACION LAVADO DE VEHICULOS	\$ 3.781.001,68	\$ 2.609.750,00	\$ 1.171.251,68	44,88%
VENTA DE PARTES PIEZAS Y ACCESORIOS	\$ 5.061.344,54	\$ 17.040.347,00	-\$ 11.979.002,46	-70,30%
VENTA DE LUBRICANTES Y ACEITES	\$ 6.503.263,03	\$ 14.062.100,00	-\$ 7.558.836,97	-53,75%
REINTEGRO DE OTROS COSTOS Y GASTOS	\$ 140.531.838,00	\$ 110.958.758,00	\$ 29.573.080,00	26,65%
DEVOLUCION EN VENTAS (DB)	-\$ 35.533.067,23	\$ -	-\$ 35.533.067,23	
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	1.979.502.501,66	1.426.595.747,00	\$ 552.906.754,66	38,76%

Ilustración 17 Ingresos operacionales Servimotos del cauca SAS

ANALISIS

En el año 2020 los ingresos operacionales fueron de \$ 1.979.502.501, mientras que en el año 2019 estos cerraron en \$ 1.426.595.747 hubo un aumento \$ 552.906.754, significando una variación del 38,76%, el rubro con el aumento más significativo fue la venta de vehículos automotores, este presentando un aumento de \$ 577.233.329 lo que equivale a una variación del 45,03%, seguido el incremento en mantenimientos, reparaciones y lavado de vehículos con una variación del 44,88% significando un incremento del \$1.171.251, por ultimo los ingresos operacionales presentan un aumento en el reintegro de otros costos y gastos por valor de \$ 29.573.080 representando el 25,65%, este ingreso corresponde al reintegro que se realiza por la ejecución de la operación de venta de motocicletas, las entidades reintegran valores de los costos como lo son matriculas y SOAT por la venta, hacen el reintegro después de la venta y no se puede afectar menor valor del costo.

A pesar de que el confinamiento en Colombia debido a la pandemia empezó el día 25 de marzo de 2020, podemos ver según los estados financieros que en la venta de vehículos automotores hubo un aumento, por otro lado, podemos observar que en los rubros donde hubo una disminución son los relacionados directamente con el desplazamiento a los puntos de venta como son, la venta de partes, piezas y accesorios y la venta de lubricantes y aceites.

Dentro de los ingresos operaciones hubo disminuciones en los ingresos, estos estuvieron en los rubros venta de partes, piezas y accesorios con una disminución del (**-70,30%**) representados en **-\$ 11.979.002** y venta de lubricantes y aceites con una disminución del (**-53,75%**) correspondiente a **-\$ 7.558.836**.

INGRESOS OPERACIONALES 2021 - 2020

	2,021	2,020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
VENTA DE VEHICULO AUTOMOTORES	2,104,105,660	\$ 1,859,158,121.64	\$ 244,947,537.88	13.18%
MANTENIMIENTO, REPARACION LAVADO DE VEHICULOS	23,203,497	\$ 3,781,001.68	\$ 19,422,494.99	513.69%
VENTA DE PARTES PIEZAS Y ACCESORIOS	20,993,406	\$ 5,061,344.54	\$ 15,932,061.46	314.78%
VENTA DE LUBRICANTES Y ACEITES	-	\$ 6,503,263.03	-\$ 6,503,263.03	-100.00%
REINTEGRO DE OTROS COSTOS Y GASTOS	215,971,000	\$ 140,531,838.00	\$ 75,439,162.00	53.68%
DEVOLUCION EN VENTAS (DB)	- 49,159,000	-\$ 35,533,067.23	-\$ 13,625,932.77	38.35%
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	2,315,114,562	1,979,502,501.66	\$ 335,612,060.53	16.95%

Ilustración 18 Ingresos operacionales Servimotos del cauca SAS 2020-2021

ANALISIS

Dentro del rubro de los ingresos operacionales podemos evidenciar el aumento correspondiente al 16.95% lo que significa un aumento de \$ 335.612.060, el rubro que presento la variación más alta correspondiente a un aumento del 513.69% con una variación de \$ 19.422.494 corresponde al rubro de mantenimiento, reparaciones, lavado de vehículos, a pesar que no significa el incremento mayor en cuanto a dinero, podemos deducir que este rubro va de la mano con el levantamiento de las restricciones generadas por la pandemia que afectó el año 2020 a Colombia, al igual que lo podemos analizar en el rubro de venta de partes, piezas y accesorios el cual tuvo un incremento del 314.78% en el año 2021 con respecto del 2020, en cuanto al rubro más representativo y que va enfocado a la actividad principal de la empresa, el cual corresponde a la venta de vehículos automotores podemos deducir que este presento un aumento del 13.18%, lo que corresponde a un aumento de \$ 244.947.537, significando que los ingresos por este rubro pasaron de \$ 1.859.158.121 en el año 2020 a \$ 2.104.105.660 en el 2021.

El rubro de la venta de lubricantes y aceites tuvo una disminución del 100% en el año 2021 con respecto del 2020, el reintegro de otros costos y gastos presentaron un incremento del 53.68% correspondiente a \$ 75.439.162.

COSTO DE VENTA

	2.020	2.019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
VENTA DE VEHICULOS AUTOMOTORES	\$ 1.517.447.801,73	\$ 977.943.643,00	\$ 539.504.158,73	55,17%
MANTENIMIENTO, REPARACION LAVADO DE VEHICULOS	\$ 16.503.989,00	\$ 4.159.460,00	\$ 12.344.529,00	296,78%
VENTA DE PARTES Y PIEZAS Y ACCESORIOS	\$ 21.391.264,57	\$ 27.412.438,00	-\$ 6.021.173,43	-21,97%
SERVICIOS DE MATRICULAS	\$ 30.553.550,00	\$ -	\$ 30.553.550,00	
SEGUROS	\$ 214.376.397,00	\$ 123.478.028,00	\$ 90.898.369,00	73,62%
DIVERSOS	\$ 15.052.729,54	\$ 32.474.214,00	-\$ 17.421.484,46	-53,65%
TOTAL COSTOS DE VENTAS	\$ 1.815.325.731,84	\$ 1.165.467.783,00	\$ 649.857.948,84	55,76%

Ilustración 19 Costo de venta Servimotos del cauca SAS

ANALISIS

Los costos de ventas en el año 2020 en comparación con el 2019 aumentaron en un 55,76% significando un aumento de \$ 649.857.948, el rubro que aumento en mayor medida con un 296,78% fueron los mantenimientos, reparaciones y lavado de autos, la venta de vehículos automotores tuvo un incremento del 55,17% siendo este de \$ 539.504.158, un costo que aumento en un 100% fueron los servicios de matrícula que en el año 2020 cerro con \$ 30.553.550.

Los costos diversos tuvieron una variación negativa del (-53,65%) correspondiente a -\$17.421.484 y la venta de partes, piezas y accesorios tuvieron una disminución del (-21,97%) de -\$ 6.021.173.

COSTO DE VENTA 2020 - 2021

	2,021	2,020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
VENTA DE VEHICULOS AUTOMOTORES	1.795.595.369	\$ 1.517.447.801.73	\$ 278.147.567.40	18.33%
MANTENIMIENTO, REPARACION LAVADO DE VEHICULOS	26.980.717	\$ 16.503.989.00	\$ 10.476.728.00	63.48%
VENTA DE PARTES Y PIEZAS Y ACCESORIOS	10.064.443	\$ 21.391.264.57	-\$ 11.326.821.57	-52.95%
SERVICIOS DE MATRICULAS	53.234.340	\$ 30.553.550.00	\$ 22.680.790.00	74.23%
SEGUROS	203.251.593	\$ 214.376.397.00	-\$ 11.124.804.00	-5.19%
DIVERSOS	18.350.227	\$ 15.052.729.54	\$ 3.297.497.80	21.91%
TOTAL COSTOS DE VENTAS	2,107.476.689	\$ 1.815.325.731.84	\$ 292.150.957.63	16.09%

Ilustración 20 Costo de venta Servimotos del cauca SAS 2020 – 2021

ANALISIS

La venta de vehículos automotores tuvo un incremento del 18.33%, correspondiente a \$ 278.147.567, esta variación está de acuerdo y en medida al incremento de las ventas, de igual manera el mantenimiento, reparación y lavado de vehículos presento un aumento del 63.48% lo que significa un incremento de \$ 10.476.728, el costo por el servicio de matrículas tuvo un incremento del 74.23%, el cual en igual medida va ligado al incremento de ventas de automotores, el rubro que presento una disminución corresponde a la venta de partes, piezas y accesorios con una

disminución del (**-52.95%**) lo que corresponde a (**-\$ 11.326.821**). El costo total tuvo un incremento del 16.09%, correspondiente a \$ 292.150.957.

	2.020	2.019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
IGUAL UTILIDAD O PERDIDA BRUTA	\$ 164.176.769,82	\$ 261.127.964,00	- 96.951.194,18	-37,13%

Ilustración 21 Utilidad Brutal A. Horizontal Servimotos 2020 - 2019

La utilidad luego de descontar los costos tuvo una disminución del (**-37,13%**), resultando en una disminución de **-\$ 96.951.194**, En el año 2020, se evidencia un aumento en el rubro de matrículas, pero este va ligando al aumento de las ventas.

	2.021	2.020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
IGUAL UTILIDAD O PERDIDA BRUTA	207,637,873	\$ 164,176,769.82	\$ 43,461,102.90	26.47%

Ilustración 22 Utilidad Bruta A. Horizontal Servimotos 2021 -2020

La utilidad bruta tuvo un incremento del 26.47% correspondiente a \$ 43.461.102, lo que significa que en el año 2020 la utilidad bruta fue de \$ 164.176.769 mientras que en el 2021 este valor cerro en \$ 207.637.873.

GASTOS OPERACIONALES

OPERACIONALES	2.020	2.019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	\$ 100.372.441,00	\$ 154.481.000,00	- 54.108.559,00	-35,03%
GASTOS OPERACIONALES EN VENTAS	\$ 58.383.339,00	\$ 7.853.894,00	50.529.445,00	643,37%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$ 158.755.780,00	\$ 162.334.894,00	- 3.579.114,00	-2,20%

Ilustración 23 Gastos operacionales servimotos del cauca 2020-2019

ANALISIS

Los costos operacionales tuvieron una disminución de (**-2,20%**) correspondiente a (**-\$ 3.579.114**), los gastos operacionales a pesar de que hubo un incremento significativo de las ventas no tuvieron una variación significativa, por el contrario, estos gastos disminuyeron, queriendo decir que se aprovechó mejor los recursos para aumentar los ingresos sin necesidad de aumentar el personal o la publicidad.

Gastos operacionales de administración			
Detalle	2020	2019	Diferencia
Gastos de personal	60.861.442	110.996.019	- 50.134.577
Honorarios	10.170.000	10.050.000	120.000
Impuestos	1.532.700	-	1.532.700
Seguros	6.033.273	914.677	5.118.596
Arrendamiento	800.000	10.900.000	- 10.100.000
Servicios	6.858.757	2.441.184	4.417.573
Gastos legales	1.287.300	769.200	518.100
Mantenimiento, reparaciones y accesorios	3.073.941	1.886.546	1.187.395
Diversos	9.755.028	16.523.374	- 6.768.346
TOTAL	100.372.441	154.481.000	

Ilustración 24 Gastos Operacionales de administración

Llevando el análisis a una forma más detallada podemos decir partiendo de los gastos operacionales de administración que, los gastos de personal tuvieron una disminución de (**-\$50.134.577**) con respecto del año 2019, otro rubro que presento una disminución significativa con (**-\$ 10.100.000**) fue el de los arrendamientos pasando de \$ 10.900.000 en el año a 2019 a \$ 800.000 en el año 2020, y por ultimo tenemos la disminución del rubro diversos en el cual se encuentran los gastos de papelería, elementos de aseo, combustible y refrigerios, el cual tuvo una disminución de (**-\$ 6.768.346**). Estos rubros tuvieron variación debido a los acontecimientos derivados de la pandemia.

La utilidad operacional tuvo una variación negativa del (**-94,51%**), lo que significa una disminución del (**-\$ 93.372.080**), la utilidad operacional en el 2020 cerro con \$ 5.420.989 mientras que en el 2019 este rubro fue de \$ 98.793.070.

GASTOS OPERACIONALES 2020 - 2019

	2.020	2.019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ENTIDADES FINANCIERAS	\$ 10.577.041,04	\$ 4.399.982,00	6.177.059,04	140,39%
GASTOS EXTRAORDINARIOS	\$ 1.548.402,65	\$ 7.388.242,00	- 5.839.839,35	-79,04%
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 12.125.443,69	\$ 11.788.224,00	337.219,69	2,86%

Ilustración 25 Gastos operacionales servimotos del cauca 2020-2019

ANALISIS

Los gastos operacionales tuvieron una variación positiva de 2,86%, en el año 2020 estos fueron de \$ 12.125.443 mientras que en el 2019 este rubro cerro en \$ 11.788.224.

GASTOS OPERACIONALES 2021 - 2020

OPERACIONALES	2,021	2,020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	108,267,326	\$ 100,372,441.00	\$ 7,894,885.00	7.87%
GASTOS OPERACIONALES EN VENTAS	69,234,228	\$ 58,383,339.00	\$ 10,850,889.00	18.59%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	177,501,554	\$ 158,755,780.00	\$ 18,745,774.00	11.81%

Ilustración 26 Ilustración 6 Gastos operacionales servimotos del cauca 2021-2020

ANALISIS

Los gastos operacionales tuvieron un incremento del 11.81%, correspondiente a \$ 18.745.774, cuyo rubro más representativo fueron los gastos operacionales en ventas con un aumento del 18.59%, mientras que los gastos operacionales de administración tuvieron un incremento del 7.87%.

INGRESOS NO OPERACIONALES 2020 - 2019

	2.020	2.019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
FINANCIEROS	\$ 2.488.586,00	-	2.488.586,00	
BONIFICACIONES	\$ 22.694.748,43	17.019.911,52	5.674.836,91	33,34%
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 25.183.334,43	\$ 17.019.911,52	8.163.422,91	47,96%

Ilustración 27 Ingresos no operacionales Servimotos del cauca 2020 – 2019

ANALISIS

Los ingresos operacionales tuvieron una variación del 47,96% lo que corresponde a un aumento de \$ 8.163.422, en este rubro los ingresos están representados en financieros y bonificaciones.

INGRESOS NO OPERACIONALES 2021 – 2020

	2,021	2,020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ENTIDADES FINANCIERAS	9,603,862	\$ 10,577,041.04	-\$ 973,178.72	-9.20%
GASTOS EXTRAORDINARIOS	1,030,149	\$ 1,548,402.65	-\$ 518,253.78	-33.47%
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	10,634,011	\$ 12,125,443.69	-\$ 1,491,432.50	-12.30%

Ilustración 28 Ingresos no operacionales Servimotos del Cauca 2021 - 2020

ANALISIS

Los gastos operacionales en el año 2021 versus el 2020, presentaron una disminución del (**-12.30%**), correspondiente a una disminución de \$ 1.491.432, el rubro que presento una disminución mayor fueron las entidades financieras con una

disminución de (**-\$ 973.178**), pasando de \$ 10.577.041 en 2020 a \$ 9.603.862 en el 2021.

Utilidad del ejercicio 2019 - 2020

La utilidad del ejercicio tuvo una disminución del (**-82,24%**), lo que corresponde a (**-\$ 85.545.876**), en el año 2020 a pesar de mostrar un aumento en las ventas, el costo de igual manera aumento en un porcentaje muy alto, esto pudo ser ocasionado por el paro que afectó al país y los cierres en las vías, lo cual aumentó el costo de los vehículos, adicional a esto dentro de los costos se evidencia un incremento significativo en la emisión de SOAT y matrículas, cabe resaltar que el valor de los SOAT y las matrículas son reintegrados al momento de realizar los cruces de ventas.

Utilidad del ejercicio 2021 – 2020

La empresa presentó un crecimiento de \$ 20.304.426 en el margen de la utilidad del ejercicio, pasando de una utilidad de \$ 18.478.880 en el año 2020 a cerrar en el año 2021 con una utilidad del ejercicio de \$ 38.783.308. Esto lo podemos analizar desde el punto de vista que la gestión administrativa además de la favorabilidad de la “vuelta a la normalidad” luego del COVID, el cual se vio representado en el incremento de las ventas y los otros ingresos y en la administración correcta de los costos y gastos.

Utilidad del ejercicio 2019 a 2021

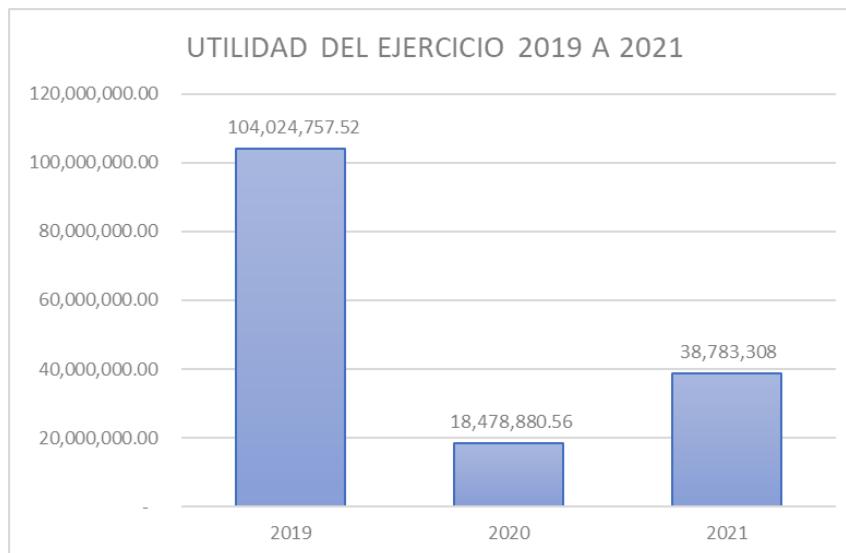


Ilustración 29 Utilidad del ejercicio 2019 a 2021

ANALISIS

La utilidad del ejercicio en 2019 fue de \$ 104.024.757, mientras que en el año 2020 esta tuvo una disminución cerrando en \$ 18.478.880, en el año 2021 la empresa tuvo una recuperación cerrando en \$ 38.783.308, dentro de este análisis y teniendo en cuenta el estado de pérdidas y ganancias podemos identificar que el rubro que representó una variación significativa entre los tres años fueron los gastos operacionales en ventas, cuyo valor en el año 2019 fue de \$ 7.853.894, en el año 2020 este cerro en \$ 58.383.339 y en el año 2021 este valor estuvo representado en \$ 69.234.228, dentro del análisis podemos deducir que este rubro fue el que más impacto el resultado.

1.1.2.2 ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS 2019-2021

INGRESOS OPERACIONALES

	2,021	Analisis Vertical	2,020	Analisis Vertical	2,019	Analisis Vertical
VENTA DE VEHICULO AUTOMOTORES	2,104,105.660	90.89%	\$ 1.859,158.121.64	93.92%	\$ 1.281,924.792	89.86%
MANTENIMIENTO, REPARACION LAVADO DE VEHICULOS	23,203,497	1.00%	\$ 3,781,001.68	0.19%	\$ 2,609,750	0.18%
VENTA DE PARTES PIEZAS Y ACCESORIOS	20,993,406	0.91%	\$ 5,061,344.54	0.26%	\$ 17,040,347	1.19%
VENTA DE LUBRICANTES Y ACEITES	-	0.00%	\$ 6,503,263.03	0.33%	\$ 14,062,100	0.99%
REINTEGRO DE OTROS COSTOS Y GASTOS	215,971,000	9.33%	\$ 140,531,838.00	7.10%	\$ 110,958,758	7.78%
DEVOLUCION EN VENTAS (DB)	- 49,159,000	-2.12%	\$ 35,533,067.23	-1.80%	\$ -	0.00%
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	2,315,114,562	100.00%	1,979,502,501.66	100.00%	\$ 1,426,595,747	100.00%

Ilustración 30 Ingresos operacionales A. Vertical Servimotos 2019-2021

ANALISIS

En el año 2019 los ingresos cerraron en \$ 1.426.595.747 de los cuales el 89,86% con un valor de \$ 1.281.924.792 corresponden a venta de vehículos automotores, seguido del rubro reintegro de otros costos y gastos el cual tiene una participación del 7,78% este rubro va a la par con la venta de automotores debido a que corresponde al reintegro de los SOAT, con una participación del 1,19% del total de los ingresos esta la venta de partes, piezas y accesorios representando \$ 17.040.347.

En el año 2020 los ingresos a 31 de diciembre cerraron en \$ 1.979.502.501 de los cuales el rubro más representativo con una participación del 93,92% el cual tiene un valor de \$ 1.859.158.121 fue la venta de vehículos automotores, seguido de este con una participación del 7,10% con un valor de \$ 140.531.838 está el reintegro de otros costos y gastos, el rubro con menor representación del total de los ingresos con una participación del 0,19% con un valor de \$ 3.781.001 está el mantenimiento, reparación y lavado de vehículos.

En el año 2021 los ingresos operacionales cerraron en \$ 2.315.114.562, de los cuales el 90.89% corresponden a la venta de vehículos automotores con un valor de \$ 2.104.105.660, seguido de este con una participación del 9.33% el reintegro de otros costos y gastos, seguido de este con un 1% el mantenimiento, reparación y lavado de vehículos, la venta de partes, piezas y accesorios con una participación de 0.91% y las devoluciones en ventas representan una participación negativa del (-2.12%).

COSTO DE VENTA

	2,021	Analisis Vertical	2,020	Analisis Vertical	2,019	Analisis Vertical
VENTA DE VEHICULOS AUTOMOTORES	1,795,595,369	85.20%	\$ 1,517,447,801.73	83.59%	\$ 977,943,643	83.91%
MANTENIMIENTO, REPARACION LAVADO DE VEHICULOS	26,980,717	1.28%	\$ 16,503,989.00	0.91%	\$ 4,159,460	0.36%
VENTA DE PARTES Y PIEZAS Y ACCESORIOS	10,064,443	0.48%	\$ 21,391,264.57	1.18%	\$ 27,412,438	2.35%
SERVICIOS DE MATRICULAS	53,234,340	2.53%	\$ 30,553,550.00	1.68%	\$ -	0.00%
SEGUROS	203,251,593	9.64%	\$ 214,376,397.00	11.81%	\$ 123,478,028	10.59%
DIVERSOS	18,350,227	0.87%	\$ 15,052,729.54	0.83%	\$ 32,474,214	2.79%
TOTAL COSTOS DE VENTAS	2,107,476,689	100.00%	\$ 1,815,325,731.84	100%	\$ 1,165,467,783	100%

Ilustración 31 Costo de venta A. Vertical Servimotos 2019 -2021

ANALISIS

En el año 2019 los costos cerraron en \$ 1.165.467.783 de los cuales la participación más alta con una representación del 83,91% con \$ 977.943.643, seguido del rubro de seguros el cual tiene una representación del 10,59% con \$ 123.478.028, los diversos tienen una participación del 2,79% con \$ 32.474.214 y con una representación del 2,35% del total de los costos pertenece a la venta de partes, piezas y accesorios con \$ 27.412.438.

En el año 2020 los costos cerraron en \$ 1.815.325.731 de los cuales la venta de vehículos automotores tienen una participación del 83,59% con \$ 1.517.447.801, de este rubro podemos decir que se ve un aumento con respecto a años anteriores debido a los sucesos que golpearon el país como fue la pandemia y el cierre del comercio y las importaciones, seguido el rubro de seguros con una participación del 11,81% con \$ 214.376.397, después de este tenemos el servicio de matrículas con una participación del 1,68% y la venta de partes, piezas y accesorios con 1,18%.

Del total de los costos en el año 2021 los cuales cerraron en \$ 2.107.476.689, el 85.20% corresponden a los costos relacionados con la venta de vehículos automotores, tuvieron una participación del 85.20% lo que significa un costo de \$ 1.795.595.369, seguido de este con una participación del 9.64% están los seguros los cuales son recuperables, con una participación del 2.53% el servicio de matrículas y el mantenimiento, reparación y lavado de vehículos con una participación del 1.28%.

GASTOS OPERACIONALES

OPERACIONALES	2,021	Analisis Vertical	2,020	Analisis Vertical	2,019	Analisis Vertical
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	108,267,326	61.00%	\$ 100,372,441.00	63.22%	\$ 154,481,000.00	95.16%
GASTOS OPERACIONALES EN VENTAS	69,234,228	39.00%	\$ 58,383,339.00	36.78%	\$ 7,853,894.00	4.84%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	177,501,554	100.00%	\$ 158,755,780.00	100%	\$ 162,334,894.00	100%

Ilustración 32 Gastos operacionales A. Vertical Servimotos 2019-2021

Del total de los gastos operacionales en el año 2019 los cuales cerraron en \$ 162.334.894 el 95,16% correspondiente a \$ 154.481.000 corresponde a los gastos operacionales de administración mientras que el 4,84% con \$ 7.853.894 corresponde a los gastos operacionales en ventas.

Del total de los gastos operacionales en el año 2020 los cuales cerraron en \$ 158.755.780 el 63,22% correspondiente a \$ 100.372.441 corresponde a los gastos operacionales de administración mientras que el 36,78% con \$ 58.383.339 corresponde a los gastos operacionales en ventas.

Del total de los gastos operacionales en el año 2021 los cuales tuvieron un cierre a 31 de diciembre de \$ 177.501.554, el 61% corresponden a los gastos operacionales de administración con \$ 108.267.326, mientras que con una participación del 39% con \$ 69.234.228 los gastos operacionales en ventas.

GASTOS NO OPERACIONALES

	2,021	Analisis Vertical	2,020	Analisis Vertical	2,019	Analisis Vertical
ENTIDADES FINANCIERAS	9,603,862	90.31%	\$ 10,577,041.04	87.23%	\$ 4,399,982.00	37.33%
GASTOS EXTRAORDINARIOS	1,030,149	9.69%	\$ 1,548,402.65	12.77%	\$ 7,388,242.00	62.67%
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	10,634,011	100.00%	\$ 12,125,443.69	100%	\$ 11,788,224.00	100%

Ilustración 33 Gastos no operacionales A. Vertical Servimotos 2019 - 2021

ANALISIS

Del total de los gastos no operacionales los cuales en el año 2019 fueron de \$ 11.788.224 los gastos extraordinarios tuvieron la mayor participación con un 62,67% correspondiente a \$ 7.388.242, mientras que los gastos a entidades financieras tuvieron una participación del 37,33% correspondiente a \$ 4.399.982.

En el año 2020 el total de los gastos no operacionales fue de \$ 12.125.443, de los cuales el 87,23% con \$ 10.577.041 corresponden a los gastos en entidades financieras, ósea lo que corresponde a intereses, comisiones mientras que el 12,77% correspondiente a \$ 1.548.402 fueron gastos extraordinarios.

Los gastos no operacionales en el año 2021 a 31 de diciembre cerraron con un valor de \$ 10.634.011, de los cuales el 90.31% corresponden a entidades financieras,

dentro del cual se encuentran las comisiones e intereses con un valor de \$ 9.603.862 y el 9.69% corresponde a los gastos extraordinarios con un saldo de \$ 1.030.149.

INGRESOS NO OPERACIONALES

	2,021	Analisis Vertical	2,020	Analisis Vertical	2,019	Analisis Vertical
FINANCIEROS	-	0.00%	\$ 2,488,586.00	9.88%	-	0%
BONIFICACIONES	19,281,000	100.00%	\$ 22,694,748.43	90.12%	17,019,911.52	100%
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	19,281,000	100.00%	\$ 25,183,334.43	100%	\$ 17,019,911.52	100%

Ilustración 34 Ingresos no operacionales A. Vertical Servimotos 2019 - 2021

Del total de los ingresos no operacionales los cuales en el año 2019 fueron de \$ 17.019.911 el 100% correspondieron a bonificaciones, las bonificaciones corresponden a pagos que se reciben por parte de progreser para entregar a empleados por venta de motocicletas y seguros, en el año 2020 los ingresos no operacionales cerraron en \$ 25.183.334 de los cuales el 90,12% correspondieron a bonificaciones con \$ 22.694.748 y el 9,88% a financieros con \$ 2.488.586.

En el año 2021 los ingresos no operacionales cerraron en \$ 19.281.000 los cuales están representados en un 100% por las bonificaciones.

1.1.2 CODESCRUM S.A.S

1.1.2.1 ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL 2019-2021

CODESCRUM S.A.S

NIT.900.418.251-2

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
a 31 de Diciembre

	2021	2020	2019
ACTIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES			
EFEKTIVO Y EQUIVALENTES	6,002,850	29,612,389	34,255,862
DEUDORES	60,376,085	14,601,757	9,741,776
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	66,378,935	44,214,146	43,997,638
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	15,129,563	16,382,553	16,497,968
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	15,129,563	16,382,553	16,497,968
 TOTAL ACTIVO	 81,508,498	 60,596,699	 60,495,606
 PASIVO			
CUENTAS POR PAGAR	2,377,700	1,948,622	4,875,576
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	14,678,731	4,207,859	4,213,684
OBLIGACIONES LABORALES	13,783,774	30,385,101	34,305,692
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	30,840,205	36,541,582	43,394,952
 PASIVO NO CORRIENTE			
CUENTAS POR PAGAR	6,029,491	10,608,618	12,595,857
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	6,029,491	10,608,618	12,595,857
 TOTAL PASIVOS	 36,869,696	 47,150,200	 55,990,809
 CAPITAL SOCIAL	1,000,000	1,000,000	1,000,000
SUPERAVIT DE CAPITAL	5,437,814	5,437,814	5,437,814
RESERVAS	4,251,684	4,251,684	4,251,684
UTILIDAD DEL EJERCICIO	31,192,303	8,941,701	- 20,301,905
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIORES	2,757,001	- 6,184,700	14,117,204
TOTAL PATRIMONIO	44,638,802	13,446,499	4,504,797
 TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	 81,508,498	 60,596,699	 60,495,606

ACTIVO CORRIENTE 2019 - 2020

	2020	2019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
EFECTIVO Y EQUIVALENTES	29.612.389	34.255.862	- 4.643.473	-13,56%
DEUDORES	14.601.757	9.741.776	4.859.981	49,89%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	44.214.146	43.997.638	216.508	0,49%

Ilustración 36 Activo corriente A. Horizontal CODESCRUM 2020 – 2019

ANALISIS

Los activos corrientes tuvieron una variación del 0,49% en el año 2020 con respecto del 2019, el rubro con la variación más significativa fue la de deudores la cual tuvo un incremento del 49,89%, este rubro pudo haberse afectado debido a la necesidad de incrementar las ventas consecuencia de la pandemia COVID-19, el rubro de efectivo y equivalentes presento una disminución del (**-13,56%**) correspondiente a (**-\$ 4.643.473**).

ACTIVO CORRIENTE 2020 - 2021

	2021	2020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
EFECTIVO Y EQUIVALENTES	6.002,850	29.612.389	- 23.609.539	-79.73%
DEUDORES	60.376.085	14.601.757	45.774.328	313.49%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	66.378.935	44.214.146	22.164.789	50.13%

Ilustración 37 Activo corriente A. Horizontal CODESCRUM 2020 – 2021

ANALISIS

Los activos corrientes tuvieron un aumento del 50.13% en el año 2021 con respecto del año 2020, de los activos corrientes el efectivo y equivalentes de efectivo presento una disminución del (-79.73%) lo que corresponde a (-\$ 23.609.539), mientras que los deudores tuvieron un incremento del 313.49%, correspondiente a \$ 45.774.328, de este análisis podemos deducir que la empresa para garantizar las ventas accedió a dar crédito en sus operaciones, este rubro y el éxito del mismo está en manos del área de cobro de cartera, adicional podemos analizar que el efectivo y equivalentes de efectivo terminaron bajos, en caso de una inversión superior a lo que se tiene en caja la empresa deberá recurrir a financiación.

ACTIVO NO CORRIENTE 2019 - 2020

	2020	2019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	16.382.553	16.497.968	- 115.415	-0,70%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	16.382.553	16.497.968	- 115.415	-0,70%

Ilustración 38 Activos no corriente A. Horizontal CODESCRUM 2019-2020

ANALISIS

El activo no corriente lo conforma la propiedad, planta y equipo el cual tuvo una disminución del (**-0,70%**) correspondiente a (**-\$ 115.415**) lo que significa que en el año 2019 este rubro tenía un saldo a 31 de diciembre de \$ 16.497.968 y en el año 2020 cerro con \$ 16.382.553.

ACTIVO NO CORRIENTE 2020 - 2021

	2021	2020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	15,129,563	16,382,553	- 1,252,990	-7.65%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	15,129,563	16,382,553	- 1,252,990	-7.65%

Ilustración 39 Activos no corriente A. Horizontal CODESCRUM 2020-2021

ANALISIS

El activo no corriente conformado por la propiedad, planta y equipo tuvo una variación del (**-7.65%**), lo que corresponde a una disminución de (**-\$ 1.252.990**), pasando en el año 2020 con \$ 16.382.553 y en el año 2021 este cerro con un saldo de \$ 15.129.563.

El activo total tuvo un aumento del 0,17% correspondiente a \$ 101.093 pasando en el año 2019 de \$ 60.495.606 a \$ 60.596.699 en el 2020.

El total de los activos en 2021 presentaron un incremento del 34.51%, lo que corresponde a \$ 20.911.799, pasando en el año 2020 de \$ 60.596.699 a un cierre en 2021 de \$ 81.508.498.

PASIVO CORRIENTE 2019 - 2020

	2020	2019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
CUENTAS POR PAGAR	1.948.622	4.875.576	- 2.926.954	-60,03%
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	4.207.859	4.213.684	- 5.825	-0,14%
OBLIGACIONES LABORALES	30.385.101	34.305.692	- 3.920.591	-11,43%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	36.541.582	43.394.952	- 6.853.370	-15,79%

Ilustración 40 Pasivo corriente A. Horizontal CODESCRUM 2020 -2019

ANALISIS

Los pasivos corrientes presentaron una disminución del (**-15,79%**) lo que corresponde a (**-\$ 6.853.370**), pasando en el año 2019 de \$ 43.394.952 a \$ 36.541.582 en 2020, de este el rubro que presento una diferencia más significativa fueron las cuentas por pagar la cual tuvo una disminución del (**-60,03%**) correspondiente a (**-\$ 2.926.954**), seguido de las obligaciones laborales el cual tuvo una disminución de (**-11,43%**).

PASIVO CORRIENTE 2020 - 2021

	2021	2020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
CUENTAS POR PAGAR	2,377,700	1,948,622	429,078	22.02%
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	14,678,731	4,207,859	10,470,872	248.84%
OBLIGACIONES LABORALES	13,783,774	30,385,101	- 16,601,327	-54.64%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	30,840,205	36,541,582	- 5,701,377	-15.60%

Ilustración 41 Pasivo corriente A. Horizontal CODESCRUM 2020 -2021

ANALISIS

Los pasivos corrientes en el año 2021 tuvieron una disminución del -15.60% con respecto del año 2020, lo que corresponde a -\$ 5.701.377, en lo cuales podemos analizar que el incremento más significativo con un 248.84% corresponden a los impuestos, gravámenes y tasas, seguido de un incremento del 22.02% correspondiente a las cuentas por pagar y por último una disminución del -54.64% a las obligaciones laborales.

PASIVO NO CORRIENTE 2019 A 2021

Los pasivos no corrientes están conformados por las cuentas por pagar a largo plazo el cual presento una disminución en el año 2020 del (**-15,78%**) lo que significa una disminución de (**-\$ 1.987.239**), pasando las cuentas por pagar de \$ 12.595.857 en 2019 a \$ 10.608.618 en 2020.

Los pasivos no corrientes en el año 2021 presentaron una disminución del (-43.16%), correspondiente a (-\$ 4.579.127), pasando en las cuentas por pagar en el 2020 de \$ 10.608.618 a un saldo de \$ 6.029.491 en 2021.

El total de los pasivos paso en el año 2019 de \$ 55.990.809 a \$ 47.150.200 en el año 2020 lo que significa una disminución de (**-\$ 8.840.609**) en porcentaje al (**-15,76%**).

El total de los activos en el 2021 presentaron una disminución del (-21.80%), pasando en el año 2020 de \$ 47.150.200 a \$ 36.869.696 en el 2021.

PATRIMONIO 2019 - 2020

	2020	2019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
CAPITAL SOCIAL	1.000.000	1.000.000	-	0,00%
SUPERAVIT DE CAPITAL	5.437.814	5.437.814	-	0,00%
RESERVAS	4.251.684	4.251.684	-	0,00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	8.941.701	- 20.301.905	29.243.606	-144,04%
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIORES	- 6.184.700	14.117.204	- 20.301.904	-143,81%
TOTAL PATRIMONIO	13.446.499	4.504.797	8.941.701	198,49%

Ilustración 42 Patrimonio A. Horizontal CODESCRUM 2020-2019

ANALISIS

En los rubros del patrimonio los que presentaron una variación fueron la utilidad del ejercicio con un aumento el cual paso de un negativo en el año 2019 de (**-\$ 20.301.905**) a un positivo en el año 2020 de \$ 8.941.701 y los resultados de ejercicios anteriores en el año 2019 tenían un saldo positivo de \$ 14.117.204, mientras que en el año 2020 por causa de la pérdida del ejercicio en 2019 paso a un negativo de (**-\$ 6.184.700**).

PATRIMONIO 2020 – 2021

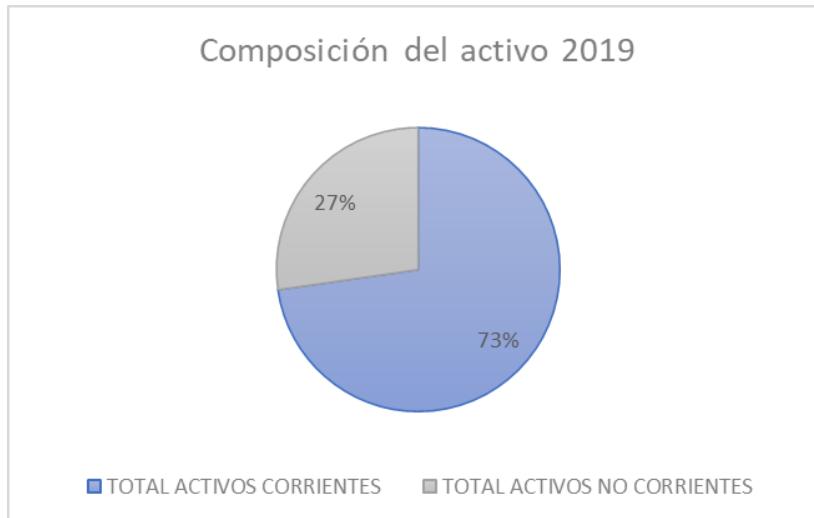
	2021	2020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
CAPITAL SOCIAL	1,000,000	1,000,000	-	0.00%
SUPERAVIT DE CAPITAL	5,437,814	5,437,814	-	0.00%
RESERVAS	4,251,684	4,251,684	-	0.00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	31,192,303	8,941,701	22,250,602	248.84%
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIORES	2,757,001	-	6,184,700	8,941,701
TOTAL PATRIMONIO	44,638,802	13,446,499	31,192,303	231.97%

Ilustración 43 Patrimonio A. Horizontal CODESCRUM 2020-2021

ANALISIS

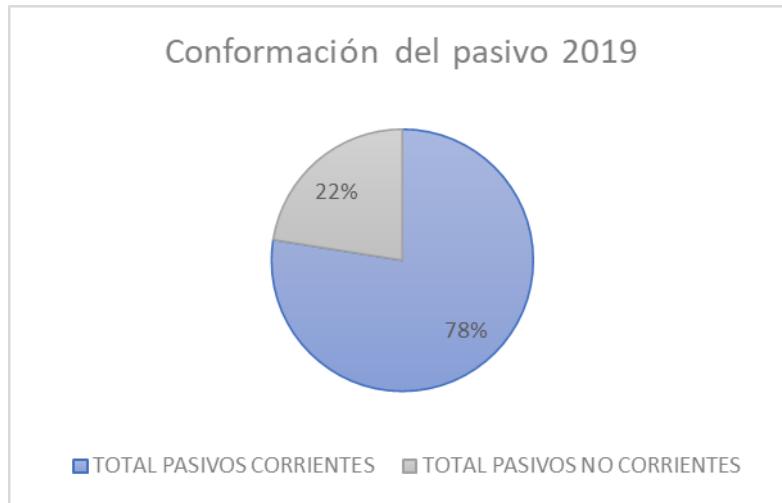
El patrimonio presento un incremento en el año 2021 del 231.97% lo que corresponde a un incremento de \$ 31.192.303 pasando en el año 2020 de un patrimonio total de \$ 13.446.499 a un patrimonio en el año 2021 de \$ 44.638.802. Este incremento es importante para la empresa, pero se debe tener en cuenta que la empresa aumento sus cuentas por pagar, lo que podría representar un riesgo y podría comprometer la liquidez de la empresa.

1.1.2.2 ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL 2019-2021



ANALISIS

Del total de los activos los cuales a 31 de diciembre de 2019 cerraron en \$ 60.495.606, el 73% están conformados por los activos corrientes con \$ 43.997.638, mientras que los activos no corrientes tienen una participación del 27% con \$ 16.497.968.



ANALISIS

Del total de los pasivos los cuales para el año 2019 fueron de \$ 55.990.809, de los cuales el 78% corresponden a los pasivos corrientes con \$ 43.394.952 y el excedente \$ 12.595.857 corresponde a los pasivos no corrientes con una participación 22%.

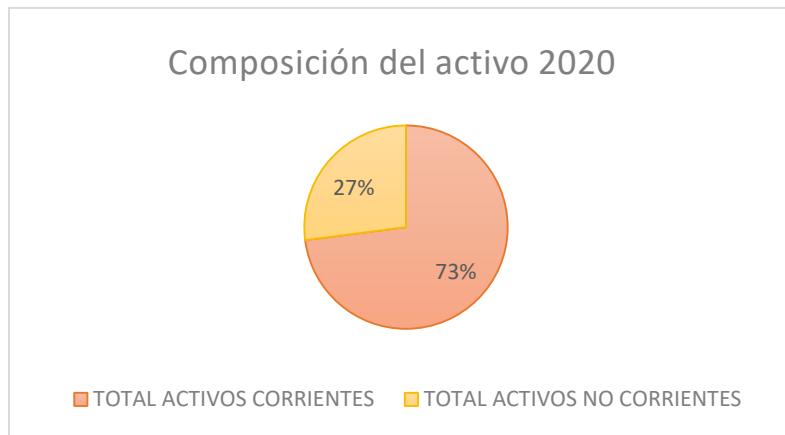
PATRIMONIO

	2019	ANALISIS VERTICAL
CAPITAL SOCIAL	1.000.000	22%
SUPERAVIT DE CAPITAL	5.437.814	121%
RESERVAS	4.251.684	94%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	- 20.301.905	-451%
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIORES	14.117.204	313%
TOTAL PATRIMONIO	4.504.797	100%

Ilustración 44 Patrimonio A. Vertical CODESCRUM 2020 – 2019

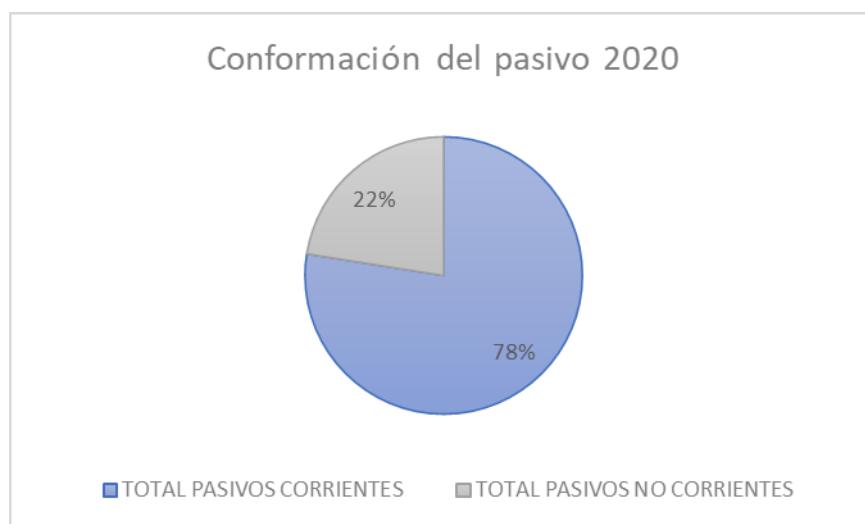
ANALISIS

El patrimonio en 2019 tuvo un saldo de \$ 4.504.797, el cual está conformado en un 121% por el superávit de capital el cual tiene un valor de \$ 5.437.814, el resultado de ejercicios anteriores tiene una participación del 313% con un valor de \$ 14.117.204, las reservas con \$ 4.251.684 tienen una participación del 94%, mientras que el capital social cuenta con una participación del 22% y por último la utilidad del ejercicio con un valor negativo de (**-\$ 20.301.905**) tiene una participación negativa del (**-451%**).



ANALISIS

Del total de los activos el cual en 2020 fue de \$ 60.596.699, de los cuales el 73% corresponde a los activos corrientes representados en \$ 44.214.146 y el 27% corresponden a los activos no corrientes cuyo valor fue \$ 16.382.553



ANALISIS

Del total de los pasivos los cuales en 2020 cerraron con un saldo de \$ 47.150.200, el 78% correspondiente a \$ 36.541.82 fueron pasivos corrientes mientras que el 22% equivalente a \$ 10.608.618 fueron pasivos no corrientes

PATRIMONIO

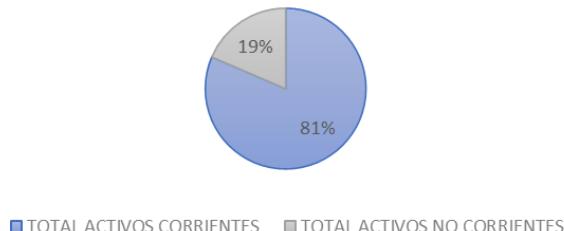
	2020	ANALISIS VERTICAL
CAPITAL SOCIAL	1.000.000	7%
SUPERAVIT DE CAPITAL	5.437.814	40%
RESERVAS	4.251.684	32%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	8.941.701	66%
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIORES	- 6.184.700	-46%
TOTAL PATRIMONIO	13.446.499	100%

Ilustración 45 Patrimonio A. Vertical CODESCRUM 2020

ANALISIS

Del total del patrimonio que en el año fiscal analizado cerro en \$ 13.446.499, el 66% lo conformo la utilidad del ejercicio con un valor de \$ 8.941.701, el superávit de capital represento el 40% con \$ 5.437.814, seguido de este el rubro de reservas represento el 32% con \$ 4.251.684, mientras que los resultados de ejercicios anteriores representaron de forma negativa el (-46%) lo que significa un valor negativo de (-\$ 6.184.700).

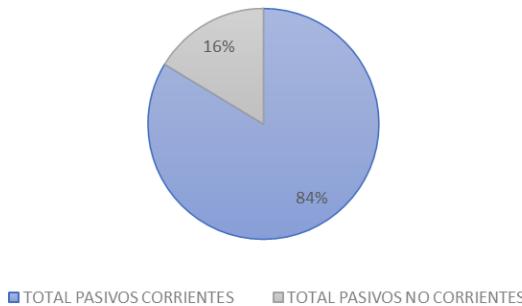
Composición del activo 2021



ANALISIS

En el año 2021 los activos cerraron con un saldo de \$ 81.508.498 de los cuales el 81% corresponden a los activos corrientes con un valor de \$ 66.378.935 mientras que los activos no corrientes presentan el 19% con un valor de \$ 15.129.563.

Conformación del pasivo 2021



ANALISIS

Del total de los pasivos los cuales a 31 de diciembre de 2021 cerraron en \$ 36.869.696, el 84% corresponde a pasivos corrientes, mientras que el 16% corresponden a pasivos no corrientes.

PATRIMONIO

	2021	ANALISIS VERTICAL
CAPITAL SOCIAL	1,000,000	2%
SUPERAVIT DE CAPITAL	5,437,814	12%
RESERVAS	4,251,684	10%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	31,192,303	70%
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIORES	2,757,001	6%
TOTAL PATRIMONIO	44,638,802	100%

Ilustración 46 Patrimonio A. Vertical CODESCRUM 2021

ANALISIS

Del total del patrimonio en 2021 la participación más significativa la tiene el rubro de utilidad del ejercicio el representa el 70% con un valor de \$ 31.192.303, seguido de SUPERAVIT DE CAPITAL con una participación del 12%, las reservas representan un 10% del total del patrimonio, el resultado de ejercicios anteriores representa el 6% con un valor de \$ 2.757.001 y por último con una participación del 2% el capital social con un saldo de \$ 1.000.000.

1.1.2.3 ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS 2019-2021

CODESCRUM S.A.S
NIT.900.418.251-2
ESTADOS DE RESULTADOS
a 31 de Diciembre

	2,021	2,020	2,019
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES	368,896,800	607,497,246	498,618,170
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	368,896,800	607,497,246	498,618,170
COSTOS DE VENTAS			
MENOS COSTOS DE PRESTACION DE SERVICIOS			
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES	255,958,710	515,937,165	475,880,440
TOTAL COSTOS DE VENTAS	255,958,710	515,937,165	475,880,440
IGUAL UTILIDAD O PERDIDA BRUTA	112,938,090	91,560,081	22,737,730
GASTOS			
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	64,130,206	74,328,485	37,612,029
GASTOS OPERACIONALES EN VENTAS	-	-	-
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	64,130,206	74,328,485	37,612,029
UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	48,807,884	17,231,596 -	14,874,299
ENTIDADES FINANCIERAS	2,963,956	4,231,595	4,340,051
GASTOS EXTRAORDINARIOS	-	-	1,087,555
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	2,963,956	4,231,595	5,427,606
 MAS INGRESOS NO OPERACIONALES			
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	27,106	149,559	0
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	27,106	149,559	0
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	45,871,034	13,149,560 -	20,301,905
 PROVISION PARA IMPUESTO DE RENTA 32%			
PROVISION PARA IMPUESTO DE RENTA 32%	14,678,731	4,207,859	0
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	31,192,303	8,941,701 -	20,301,905

Ilustración 47 Estado de resultados CODESCRUM SAS 2020-2021

INGRESOS OPERACIONALES 2019 - 2020

	2.020	2.019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES	607.497.246	498.618.170	108.879.076	21,84%

Ilustración 48 Ingresos operacionales A. Horizontal CODESCRUM SAS 2020 - 2019

ANALISIS

Los ingresos operacionales tuvieron un aumento en el 2020 con respecto del año 2019 de \$ 108.879.076, lo que representa una variación porcentual del 21,84%, esto se generó debido a que los servicios informativos fueron esenciales para sobrellevar las medidas que trajo consigo la pandemia como la cuarentena la cual obligó a los empresarios a implementar el trabajo desde casa y promovió el desarrollo de nuevos sistemas seguros y confiables para continuar las operaciones financieras y que lograran apaciguar las consecuencias de los cierres en los puntos físicos.

A demás la pandemia marcó la importancia de buscar alternativas que mejoren los procesos desde la cotización, la venta y el seguimiento, esta fue una oportunidad que obligó a las empresas desarrolladoras de Software a idear formas de contribuir al desarrollo económico y social de los países.

INGRESOS OPERACIONALES 2020 – 2021

	2,021	2,020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES	368,896,800	607,497,246	- 238,600,446	-39.28%

Ilustración 49 Ingresos Operacionales A. Horizontal Codescrum 2020 - 2021

ANALISIS

Los ingresos en el año 2021 presentaron una variación negativa del (-32.28%), lo que corresponde a (**-\$ 238.600.446**), como podemos analizar el año en el que más ingresos obtuvo la empresa fue en el 2020 en el cual se presentó la emergencia sanitaria por COVID – 19, evento que obligó a las empresas y ciudadanos a implementar opciones de sistemas de información para continuar con la normalidad de sus negocios.

COSTO DE VENTA 2019 - 2020

	2.020	2.019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES	515.937.165	475.880.440	40.056.725	8,42%

Ilustración 50 Costo de venta A. Horizontal CODESCRUM SAS 2020 – 2019

ANALISIS

Los costos de ventas los cuales son las salidas de dinero que se realizan por diferentes conceptos pero que tienen como finalidad el poder garantizar la venta o el desarrollo del producto presento un aumento de \$ 40.056.725 en el año 2020 con respecto del año 2019 lo que representa un 8,42% de este costo podemos decir que va de acuerdo al crecimiento en ventas que presento la empresa.

COSTO DE VENTA 2020 – 2021

COSTOS DE VENTAS	2,021	2,020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES	255,958,710	515,937,165	- 259,978,455	-50.39%

Ilustración 51 Costo de venta A. Horizontal CODESCRUM SAS 2020 - 2021

ANALISIS

Los costos de la empresa en el año 2021 tuvieron una disminución del (-50.39%) correspondiente a una disminución de (-\$ 259.978.455), lo cual va relacionado con la disminución de los ingresos presentadas entre los años comparados

UTILIDAD O PERDIDA BRUTA

La utilidad o perdida bruta en el año 2019 fue de \$ 22.737.730, mientras que en el año 2020 cerro en \$ 91.560.081, lo que corresponde a un aumento del 302,68% representado en \$ 68.822.351. De esto podemos deducir que la pandemia fue beneficiosa para el sector de desarrollo y creación de aplicativos informáticos.

A pesar que en el año 2021 se presento una disminución en los ingresos con respecto del 2020, la utilidad o perdida bruta tuvo un incremento del 23.35%, correspondiente a \$ 21.378.009, pasando de una utilidad en el año 2020 de \$ 91.560.081 a una utilidad bruta en el 2021 de \$ 112.938.090.

GASTOS OPERACIONALES 2019 - 2020

	2.020	2.019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	74.328.485	37.612.029	36.716.456	97,62%

Ilustración 52 Gastos operacionales A. Horizontal CODESCRUM SAS 2020 - 2019

Concepto	2.020	2.019	Diferencia
Honorarios	58.993.056	22.536.018	36.457.038
Servicios	11.066.342	3.977.958	7.088.384
Legales	-	17.400	- 17.400
Mantenimiento y reparaciones	-	200.000	- 200.000
Diversos	4.269.087	10.880.653	- 6.611.566
TOTAL	74.328.485	37.612.029	36.716.456

ANALISIS

Los gastos operacionales tuvieron un aumento del 97,62% en el 2020 con respecto del 2019, lo que representa un aumento de \$ 36.716.456, de lo cual podemos observar que el rubro el cual tuvo un aumento mayor fue el de honorarios con una diferencia de \$ 36.457.038, lo que es normal debido a que para este tipo de servicios se contrata mano de obra y a un mayor ingreso un mayor nivel de personal, seguido de este tenemos con un aumento de \$ 7.088.384 los servicios y la disminución más significativa la tenemos en el concepto de diversos, el cual se ve afectado directamente en (**-\$ 6.611.566**), de este rubro podemos decir que a estas confinados muchos aspectos que se hacen necesarios al estar en una oficina desaparecen, ejemplo, el uso de papelería, fotocopias o publicidad.

GASTOS OPERACIONALES 2020 – 2021

	2.021	2.020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	64,130,206	74,328,485	- 10,198,279	-13.72%

Ilustración 53 Gastos operacionales A. Horizontal CODESCRUM SAS 2019 - 2021

	2021	2020	Diferencia
Honorarios	48,324,532	58,993,056	- 10,668,524
Servicios	7,355,825	11,066,342	- 3,710,517
Mantenimiento y reparación	839,012	-	839,012
Depreciaciones	2,102,990	-	2,102,990
Diversos	5,507,847	4,269,087	1,238,760
TOTAL	64,130,206	74,328,485	- 10,198,279

ANALISIS

Los gastos operacionales en el año 2021 presentaron una disminución del (-13.72%), correspondiente a (**-\$ 10.198.279**), dentro de los cuales los rubros que tuvieron una variación fueron, los honorarios los cuales presentaron una disminución de (**-\$ 10.668.524**), seguido de una disminución en el rubro de servicios el cual presento una disminución de (**-\$ 3.710.517**), por otro lado en el año 2021 se reconocieron depreciaciones por \$ 2.102.990, los gastos diversos también presentaron un incremento de \$ 1.238.760 y por último los mantenimientos y reparaciones presentaron un incremento de \$ 839.012.

UTILIDAD OPERACIONAL

Sobre la utilidad operacional podemos decir que esta presento un aumento del 215,85% pasando de un valor negativo en 2019 de (**-\$ 14.874.299**) a un positivo en 2020 de \$ 17.231.596, queriendo decir esto que la utilidad operacional tuvo un incremento de \$ 32.105.895.

La utilidad o perdida operacional presento un incremento del 183.25%, correspondiente a un incremento de \$ 37.576.288, lo que paso en el año 2020 de una utilidad de \$ 17.231.598 a una utilidad en el año 2021 de \$ 48.807.884.

GASTOS NO OPERACIONALES 2019 - 2020

	2.020	2.019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ENTIDADES FINANCIERAS	4.231.595	4.340.051	- 108.456	-2,50%
GASTOS EXTRAORDINARIOS	-	1.087.555	- 1.087.555	100,00%
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	4.231.595	5.427.606	- 1.196.011	-22,04%

Ilustración 54 Gastos no operacionales A. Horizontal CODESCRUM SAS 2020 – 2019

ANALISIS

Los gastos no operacionales presentan una variación negativa del **-22,04%** lo que significa que el año 2019 los gastos no operacionales cerraron en \$ 5.427.606 mientras que en el año 2020 estos tuvieron un valor de 4.231.595, siendo el rubro con la variación más significativa el de los gastos extraordinarios debido a que en el año 2019 estos fueron de \$ 1.087.555 y en el año 2020 no se reportaron estos gastos.

GASTOS NO OPERACIONALES 2020 – 2021

	2,021	2,020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ENTIDADES FINANCIERAS	2,963,956	4,231,595	- 1,267,639	-29.96%
GASTOS EXTRAORDINARIOS		-	-	0.00%
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	2,963,956	4,231,595	- 1,267,639	-29.96%

Ilustración 55 Gastos no operacionales A. Horizontal CODESCRUM SAS 2020 – 2021

ANALISIS

El total de los gastos no operacionales tuvieron una disminución del (-29.96%), lo que significa (-\$ 1.267.639), correspondiente al rubro de entidades financiera, significando que en el año 2020 este rubro cerro con un valor de \$ 4.231.595, mientras que en el año 2021 este gasto presento un valor de \$ 2.963.956.

UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO

La utilidad o perdida del ejercicio tuvo una variación del 164.77% presentando un aumento de \$ 33.451.465 en el 2020 con respecto del año 2019.

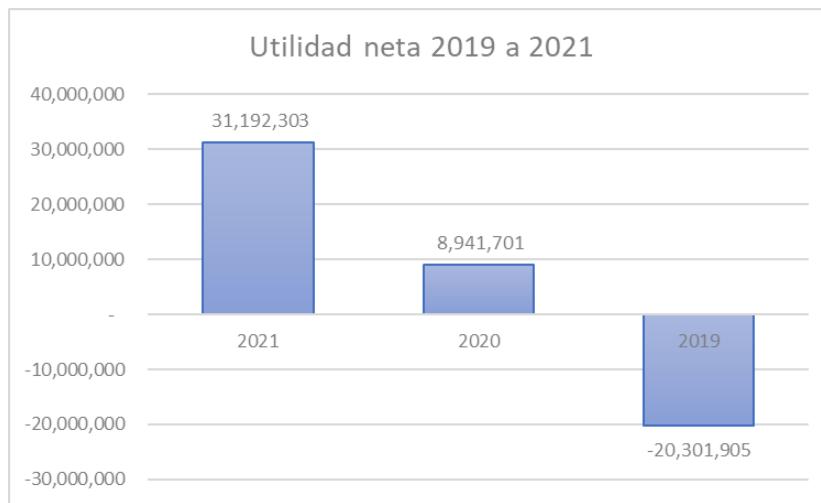
En el año 2021 la utilidad o perdida del ejercicio presento una variación de 248.84% lo que significa un incremento de \$ 32.721.474 con respecto del año 2020, significando que en el año 2020 esta fue de \$ 13.149.560 y en el año 2021 de \$ 45.871.034.

PROVISIÓN PARA IMPUESTO DE RENTA

La provisión para impuesto de renta presento un aumento del 100% en el año 2020 con respecto del año 2019, esto debido a que en el año 2019 la empresa tenia perdidas y por esta razón no se calcula este rubro.

La provisión para impuesto de renta en el año 2021 presento un incremento del 248.84%, debido al incremento de la utilidad del ejercicio, significando que en el año 2020 este rubro provisiono \$ 4.207.859 y en el año 2021 \$ 14.678.731.

UTILIDAD NETA

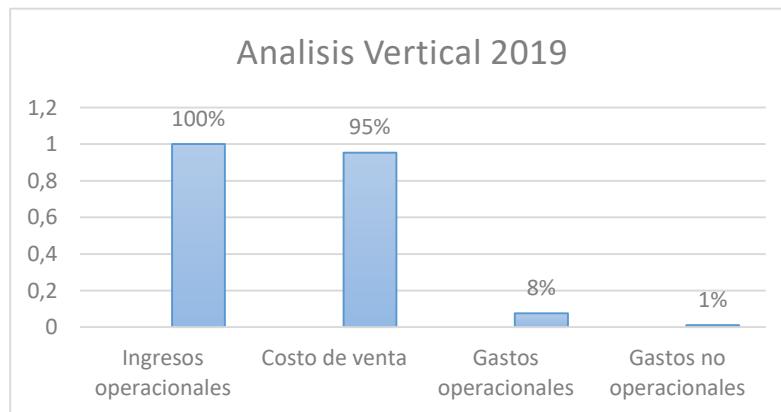


ANALISIS

La utilidad neta del ejercicio tuvo un incremento de 144,04% lo que corresponde a \$ 29.243.606 en el año 2020 con respecto del año 2019, queriendo decir esto que en el año 2019 la empresa cerro con una pérdida de (**-\$ 20.301.905**) mientras que en el año 2020 la empresa tuvo una utilidad de \$ 8.941.701.

La utilidad neta en el año 2021 presento un incremento de \$ 22.250.602, pasando en el año 2020 de \$ 8.941.701 a una utilidad neta de \$ 31.192.303.

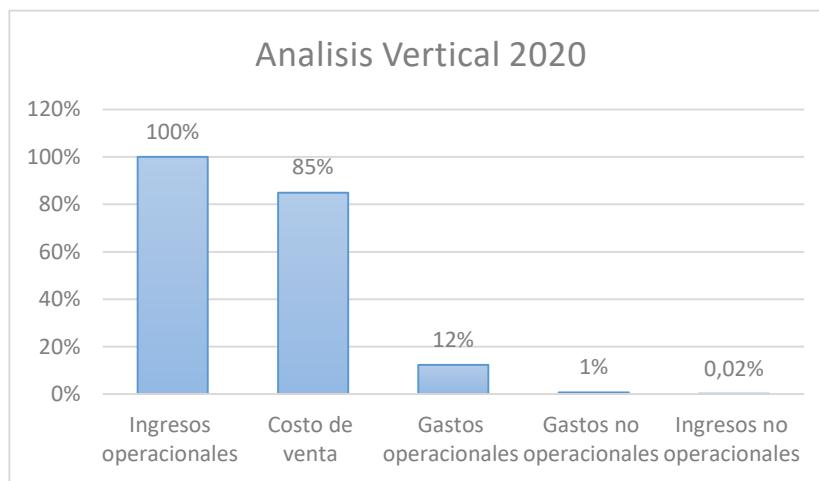
1.1.2.4 ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS 2019



ANALISIS

El 100% de los ingresos fueron obtenidos por el desarrollo de la actividad económica principal de la empresa siendo para el año 2019 \$ 498.618.170, de los cuales fueron destinados para los costos y así garantizar el desarrollo normal de las actividades \$ 475.880.440 el cual representa el 95% del total del ingreso, mientras que los gastos operacionales con \$ 37.612.029 representan el 8% y los gastos no operacionales el 1%. Estos representan el 104% del valor de los ingresos, por esta razón en el año 2019 al finalizar el periodo fiscal la empresa presento una pérdida de (**-\$ 20.301.905**).

1.1.2.5 ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS 2020

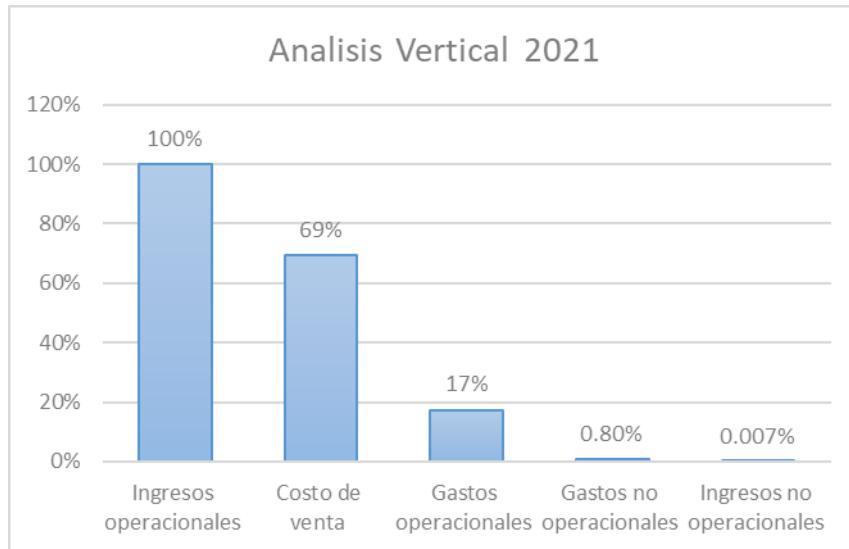


ANALISIS

Del 100% de los ingresos los cuales para el año 2020 fueron de \$ 607.497.246, los costos del periodo fueron \$ 515.937.165 lo que representa un 85% del valor del ingreso, los gastos operacionales representan un 12% con un valor de \$ 74.328.485, por otra parte, los gastos no operacionales representan al 1% con un valor de \$ 4.231.595, lo que representa una salida de dinero del 98% dejando un margen de utilidad de \$ 8.941.701.

En el año 2020 se genera el rubro de provisión para impuesto de renta el cual se genera cuando hay utilidad en el ejercicio del año fiscal.

1.1.2.6 ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS 2021



ANALISIS

Del total de los ingresos en el 2021 el costo de venta representa el 69% con \$ 255.958.710, seguido de los gastos operacionales los cuales representan el 17% con \$ 64.130.206, los gastos no operacionales el 0.80% con \$ 2.963.956 y por último con el 0.007% los ingresos no operacionales con \$ 27.106.

1.1.3 DSACAUCA SAS

1.1.3.1 ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL 2019-2021

**DSACAUCA SAS
NIT.900.036.416-0
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
a 31 de Diciembre**

	2021	2020	2019
EFECTIVO Y EQUIVALENTES	4,618,146	1,087,453	5,364,345
DEUDORES COMERCIALES Y OTROS	58,440,759	79,362,547	75,234,777
INVENTARIOS	34,542,835	24,162,885	24,240,717
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	97,601,740	104,612,885	104,839,839
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	7,539,054	13,567,954	12,749,427
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	7,539,054	13,567,954	12,749,427
TOTAL ACTIVO	105,140,794	118,180,839	117,589,266
OBLIGACIONES FINANCIERAS	-	6,522,658	6,995,243
PROVEEDORES	15,087,449	25,890,425	23,439,680
CUENTAS POR PAGAR	21,112,193	19,546,498	20,284,304
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	2,887,000	13,641,754	13,172,242
OBLIGACIONES LABORALES	10,696,191	5,433,451	5,226,893
OTROS PASIVOS	-	-	4,068,517
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	49,782,833	71,034,786	73,186,879
OBLIGACIONES FINANCIERAS	29,899,382	14,826,509	7,150,960
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	29,899,382	14,826,509	7,150,960
TOTAL PASIVOS	79,682,215	85,861,295	80,337,839
CAPITAL SOCIAL	90,000,000	90,000,000	90,000,000
RESERVAS	-	4,861,373	4,861,373
UTILIDAD DEL EJERCICIO	- 6,860,965	- 4,931,883	- 20,067,178
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIORES	- 57,680,456	- 57,609,946	- 37,542,768
TOTAL PATRIMONIO	25,458,579	32,319,544	37,251,427
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	105,140,794	118,180,839	117,589,266

Ilustración 56 Balance general DSACAUCA SAS 2019 -2021

ACTIVO CORRIENTE 2019 - 2020

	2020	2019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
EFECTIVO Y EQUIVALENTES	1.087.453	5.364.345	- 4.276.892	-79,73%
DEUDORES COMERCIALES Y OTROS	79.362.547	75.234.777	4.127.770	5,49%
INVENTARIOS	24.162.885	24.240.717	- 77.832	-0,32%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	104.612.885	104.839.839	- 226.954	-0,22%

Ilustración 57 Activo corriente A. Horizontal DS CAUCA 2020 - 2019

ANALISIS

Los activos corrientes tuvieron una variación total del (**-0,22%**), correspondiente a (**-\$ 226.954**) de los cuales el rubro que presento la disminución más significativa fue el efectivo y equivalentes de efectivo con una disminución del (**-79,73%**) representados en (**-\$ 4.276.892**), seguido de este el rubro de los inventarios presentaron una disminución de (**-0,32%**), el rubro que presento un aumento fue el de deudores el cual aumento en 5,49% pasando en al año 2019 de \$ 75.234.777 a \$ 79.362.547.

ACTIVO CORRIENTE 2020 – 2021

	2021	2020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
EFECTIVO Y EQUIVALENTES	4,618,146	1,087,453	3,530,693	324.68%
DEUDORES COMERCIALES Y OTROS	58,440,759	79,362,547	- 20,921,788	-26.36%
INVENTARIOS	34,542,835	24,162,885	10,379,950	42.96%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	97,601,740	104,612,885	- 7,011,145	-6.70%

Ilustración 58 Activo corriente A. Horizontal DS CAUCA 2020 - 2021

ANALISIS

En el año 2021 los activos corrientes tuvieron una disminución del (**-6.70%**), correspondiente a (**-\$ 7.011.145**), dentro del cual el rubro que presento un incremento mayor fue el efectivo y equivalente de efectivo con una variación de 324.68%, con \$ 3.530.693, seguido de los inventarios los cuales tuvieron un incremento del 42.96% con \$ 10.379.950 y representado con una disminución los deudores comerciales los cuales representaron una disminución de (**-26.36%**) correspondiente a una disminución de (**-\$ 20.921.788**).

ACTIVOS NO CORRIENTES 2019 - 2020

	2020	2019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	13.567.954	12.749.427	818.527	6,42%

Ilustración 59 Activos no corrientes A. Horizontal DS CAUCA 2020 – 2019

ANALISIS

Dentro de los activos no corrientes tenemos la propiedad planta y equipo, la cual presento un aumento del 6,42% cuyo valor fue de \$ 818.527, pasando así de \$ 12.749.427 en 2019 a \$ 13.567.954 en 2020.

ACTIVOS NO CORRIENTES 2020 – 2021

	2021	2020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	7.539,054	13.567,954	- 6.028.900	-44.43%

Ilustración 60 Activos no corrientes A. Horizontal DS CAUCA 2020 – 2021

ANALISIS

Los activos no corrientes en el año 2021 presentaron una disminución del (-44.43%), en comparación con el año 2020, significando una variación de (-\$ 6.028.900). Pasando en el año 2020 de \$ 13.567.954 a \$ 7.539.054 en el 2021.

ACTIVO TOTAL

El activo total presento un incremento del 0,5% en el 2020 con respecto del 2019, queriendo decir esto que en 2019 el valor de los activos totales fue \$ 117.589.266 y en el año 2020 este cerro en \$ 118.180.839.

Los activos totales en el año 2021 presentaron una disminución del (-11.03%), correspondiente a (-\$ 13.040.045), pasando en el año 2020 de \$ 118.180.839 a \$ 105.140.794 en el año 2021.

PASIVO CORRIENTE 2019 - 2020

	2020	2019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
OBLIGACIONES FINANCIERAS	6.522.658	6.995.243	- 472.585	-6,76%
PROVEEDORES	25.890.425	23.439.680	2.450.745	10,46%
CUENTAS POR PAGAR	19.546.498	20.284.304	- 737.806	-3,64%
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	13.641.754	13.172.242	469.512	3,56%
OBLIGACIONES LABORALES	5.433.451	5.226.893	206.558	3,95%
OTROS PASIVOS	-	4.068.517	4.068.517	-100,00%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	71.034.786	73.186.879	- 2.152.093	-2,94%

Ilustración 61 Pasivo corriente A. Horizontal DS CAUCA 2020 – 2019

ANALISIS

El valor total de los pasivos corrientes presentó una disminución del (**-2,94%**), lo que corresponde a (**-\$ 2.152.093**), pasando de \$ 73.186.879 en 2019 a \$ 71.034.786 en 2020, dentro de este el rubro más representativo fue el de otros activos el cual paso de \$ 4.068.517 en 2019 a \$ 0 en el año 2020, los proveedores tuvieron un incremento del 10,46% con \$ 2.450.745.

PASIVO CORRIENTE 2020 – 2021

	2021	2020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
OBLIGACIONES FINANCIERAS	-	6.522.658	- 6.522.658	-100.00%
PROVEEDORES	15.087.449	25.890.425	- 10.802.976	-41.73%
CUENTAS POR PAGAR	21.112.193	19.546.498	1.565.695	8.01%
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	2.887.000	13.641.754	- 10.754.754	-78.84%
OBLIGACIONES LABORALES	10.696.191	5.433.451	5.262.740	96.86%
OTROS PASIVOS	-	-	-	0.00%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	49.782.833	71.034.786	- 21.251.953	-29.92%

Ilustración 62 Pasivo corriente A. Horizontal DS CAUCA 2020 - 2021

ANALISIS

En los pasivos corrientes en el año 2021 se presentó una disminución del (**-29.92%**), lo que corresponde a (**-\$ 21.251.953**), dentro del cual el rubro más representativo fueron las obligaciones financieras a corto plazo las cuales pasaron en el año 2020 de \$ 6.522.658 a \$ 0 en el año 2021, con una disminución de (**-78.84%**) representada en (**-\$ 10.754.754**) los impuestos, gravámenes y tasas, los proveedores en el año 2021 presentaron una disminución del (**-41.73%**), por otra parte podemos analizar como se incrementaron las obligaciones laborales las cuales tuvieron un incremento del 96.86% con un valor de \$5.262.740, lo que podríamos deducir como un incremento en la mano de obra debido a la presencialidad y el levantamiento de la cuarentena en el año 2021.

PASIVOS NO CORRIENTES 2019 - 2020

	2020	2019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
OBLIGACIONES FINANCIERAS	14.826.509	7.150.960	7.675.549	107,34%

Ilustración 63 Pasivo no corriente A. Horizontal DS CAUCA 2020 - 2019

ANALISIS

Los pasivos no corrientes los conforman las obligaciones financieras las cuales tuvieron un aumento del 107,34% correspondiente a \$ 7.675.549 queriendo decir esto que la empresa en el año 2019 las obligaciones financieras cerraron con \$ 7.150.960, mientras que el año 2020 este valor quedo en \$ 14.826.509.

PASIVOS NO CORRIENTES 2020 – 2021

	2021	2020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
OBLIGACIONES FINANCIERAS	29.899.382	14.826.509	15.072.873	101.66%

Ilustración 64 Pasivo no corriente A. Horizontal DS CAUCA 2020 - 2021

ANALISIS

Las obligaciones laborales a largo plazo las cuales conforman los pasivos no corrientes en el año 2021 presentaron un incremento del 101.66% con respecto del año 2020, lo que representa un incremento de \$ 15.072.873, teniendo en cuenta los resultados de la empresa podemos deducir que la empresa finocio sus obligaciones a corto plazo solicitando un incremento en créditos a largo plazo, esto con la finalidad de dar liquidez a la empresa.

PASIVO TOTAL

El total de los pasivos presentaron un aumento del 6,88% equivalentes a \$ 5.523.456, en el año 2019 los pasivos totales cerraron en \$ 80.337.839, mientras que en el año 2020 estos fueron de \$ 85.861.295.

En el año 2021 el total de los pasivos presentaron una disminución de \$ 6.179.080, lo que significó que dé un saldo reportado en el año 2020 de \$ 85.861.295, cerrara en 2021 en \$ 79.682.215.

PATRIMONIO 2019 - 2020

	2020	2019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
CAPITAL SOCIAL	90.000.000	90.000.000	-	0,00%
RESERVAS	4.861.373	4.861.373	-	0,00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	- 4.931.883	- 20.067.178	15.135.295	-75,42%
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIORES	- 57.609.946	- 37.542.768	- 20.067.178	53,45%
TOTAL PATRIMONIO	32.319.544	37.251.427	- 4.931.883	-13,24%

Ilustración 65 Patrimonio A. Horizontal DSACAUCA 2020 - 2019

ANALISIS

El patrimonio total presento una disminución de (**-\$ 4.931.883**) lo que corresponde al (**-13,24%**) en el año 2020 con respecto del 2019, dentro de estos los rubros que presentaron variaciones fueron, utilidad del ejercicio con una disminución de (**-75,42%**) equivalente a \$ 15.135.295 y los resultados de ejercicios anteriores el cual presento un aumento del 53,45% con (**-\$ 20.2067.178**).

PATRIMONIO 2020 – 2021

	2021	2020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
CAPITAL SOCIAL	90,000,000	90,000,000	-	0.00%
RESERVAS	-	4,861,373	- 4,861,373	-100.00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	- 6,860,965	- 4,931,883	- 1,929,082	39.11%
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIORES	- 57,680,456	- 57,609,946	- 70,510	0.12%
TOTAL PATRIMONIO	25,458,579	32,319,544	- 6,860,965	-21.23%

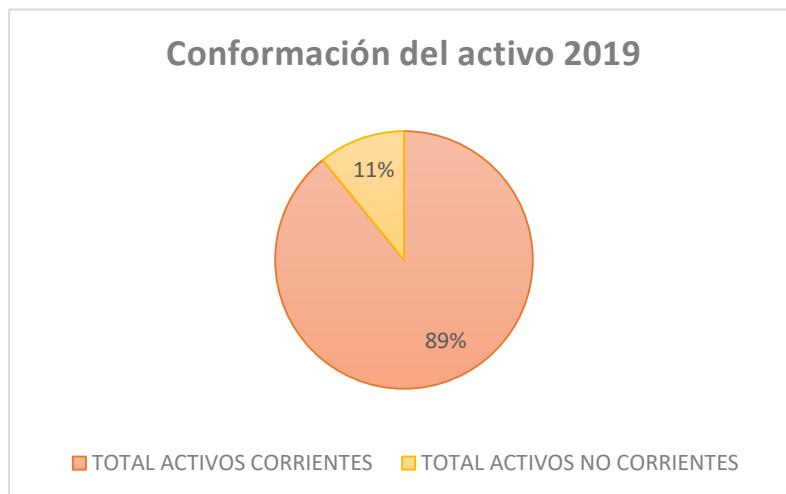
Ilustración 66 Patrimonio A. Horizontal DSACAUCA 2020 - 2021

ANALISIS

El patrimonio en el 2021 presento una disminución del (**-21.23%**) con respecto del año 2020, siendo impactado el rubro de las reservas el cual paso de \$ 4.861.373 en el 2020 a \$ 0 en el año 2021, adicional podemos analizar que la empresa en el año 2021, presento perdidas en el ejercicio por esta razón hay incrementos en la utilidad o perdida del ejercicio. La empresa retiro la reserva la cual fue cruzada con resultados de ejercicios anteriores.

1.1.3.2 ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL 2019

ACTIVO



ANALISIS

Del total de los activos en 2019 los cuales fueron \$ 117.598.266, el 89% está conformado por los activos corrientes cuyo valor es \$ 104.839.839, mientras que los activos no corrientes tienen una participación del 11% con \$ 12.749.427.

PASIVOS CORRIENTES

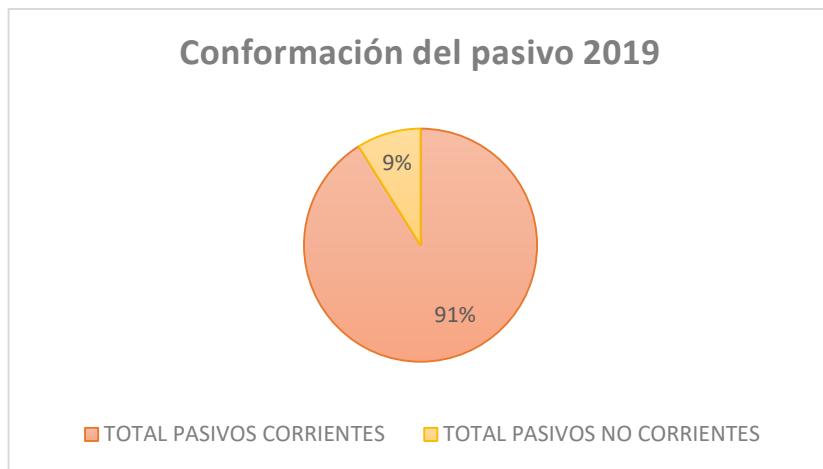
	2019	ANALISIS VERTICAL
OBLIGACIONES FINANCIERAS	6.995.243	10%
PROVEEDORES	23.439.680	32%
CUENTAS POR PAGAR	20.284.304	28%
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	13.172.242	18%
OBLIGACIONES LABORALES	5.226.893	7%
OTROS PASIVOS	4.068.517	6%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	73.186.879	100%

Ilustración 67 Pasivo corriente A. Vertical DSUSA 2020 -2019

ANALISIS

Del total de los pasivos corrientes los cuales en el año 2019 fueron de \$ 73.186.879, conformados en un 32% por proveedores, seguido por las cuentas por pagar con una participación del 28%, los impuestos, gravámenes y tasas con una participación del 18%, las obligaciones financieras con el 10%, las obligaciones laborales con una participación del 7% y por último con una participación del 6% otros pasivos.

PASIVO



ANALISIS

Del total del pasivo el cual para el año 2019 cerro en \$ 80.337.839, de los cuales el 91% corresponde a los pasivos corrientes con \$ 73.186.879 y el 7% con \$ 7.150.960 perteneciente a los pasivos no corrientes.

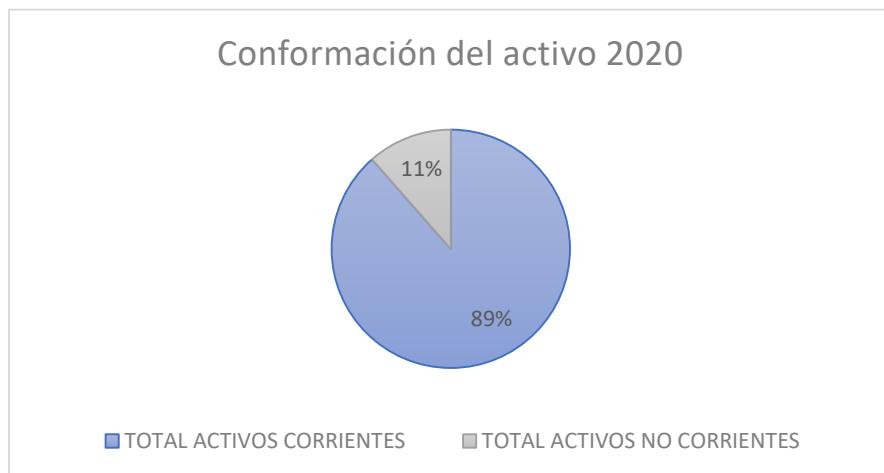
PATRIMONIO

	2019	ANALISIS VERTICAL
CAPITAL SOCIAL	90.000.000	242%
RESERVAS	4.861.373	13%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	- 20.067.178	-54%
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIORES	- 37.542.768	-101%
TOTAL PATRIMONIO	37.251.427	100%

Ilustración 68 Patrimonio A. Vertical DSACAUCA 2020 – 2019

1.1.3.3 ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL 2020

ACTIVO



ANALISIS

Los activos en el 2020 fueron de \$ 118.180.839, de los cuales el 89% corresponden a los activos corrientes con \$ 104.612.885 y el 11% representado en \$ 13.567.954 corresponden a los activos no corrientes.

ACTIVOS CORRIENTES

	2020	ANALISIS VERTICAL
EFECTIVO Y EQUIVALENTES	1.087.453	1%
DEUDORES COMERCIALES Y OTROS	79.362.547	76%
INVENTARIOS	24.162.885	23%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	104.612.885	100%

Ilustración 69 Activos corrientes A. Vertical DS CAUCA 2020 - 2019

ANALISIS

Los activos corrientes en el año 2020 fueron de \$ 104.612.885, de los cuales el 76% corresponden a los deudores comerciales con un valor de \$ 76.362.547, seguido de los inventarios con una participación del 23% cuyo valor es \$ 24.162.885 y por último una participación del 1% correspondiente al efectivo y equivalentes con \$ 1.087.453.

PASIVOS CORRIENTES

	2020	ANALISIS VERTICAL
OBLIGACIONES FINANCIERAS	6.522.658	9%
PROVEEDORES	25.890.425	36%
CUENTAS POR PAGAR	19.546.498	28%
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	13.641.754	19%
OBLIGACIONES LABORALES	5.433.451	8%
OTROS PASIVOS	-	0%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	71.034.786	100%

Ilustración 70 Pasivos corrientes A. Vertical DS CAUCA 2020 - 2019

ANALISIS

Los pasivos corrientes cerraron con un valor de \$ 71.034.786 de los cuales el 36% corresponde a proveedores con un valor de \$ 25.890.425, las cuentas por pagar tienen una participación del 28% correspondiente a \$ 19.546.498, los impuestos, gravámenes y tasas tienen una participación del 8% y por último con una participación del 9% las obligaciones financieras con \$ 6.522.658.

PASIVO



ANALISIS

Del total de los pasivos cuyo valor para el año 2020 fue de \$ 85.861.295, de los cuales el 83% corresponde a pasivos corrientes con \$ 71.034.786 y los pasivos no corrientes tienen una participación del 17% correspondiente a \$ 14.826.509.

PATRIMONIO

	2020	ANALISIS VERTICAL
CAPITAL SOCIAL	90.000.000	278%
RESERVAS	4.861.373	15%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	- 4.931.883	-15%
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIORES	- 57.609.946	-178%
TOTAL PATRIMONIO	32.319.544	100%

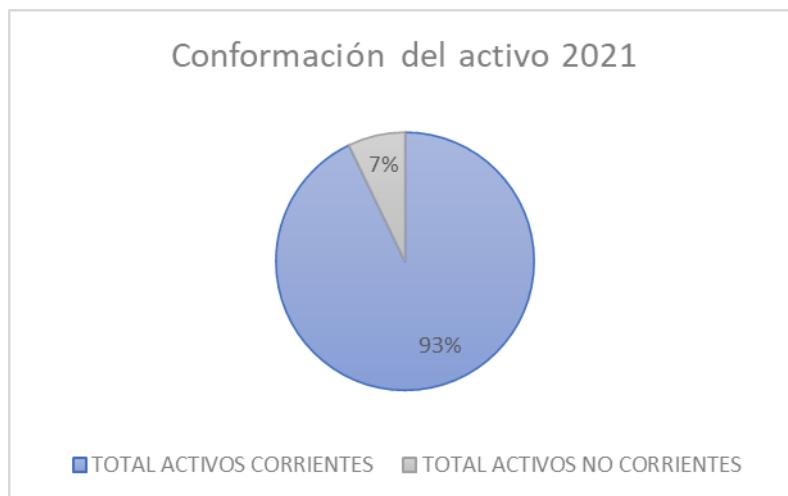
Ilustración 71 Patrimonio A. Vertical DS CAUCA 2020 - 2019

ANALISIS

Del total del patrimonio el cual está representado en \$ 32.319.544, el 278% corresponde al capital social con un valor de \$ 90.000.000, seguido del 15% correspondiente a las reservas, el resultado de ejercicios anteriores representa el (-178%) y la utilidad del ejercicio tiene una participación del (-15%).

1.1.3.4 ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL 2021

ACTIVO



ANALISIS

En el año 2021 del total de los activos el cual a 31 de diciembre cerro con un saldo de \$ 105.140.794, de los cuales el 93% con un valor de \$ 97.601.740 corresponden a activos corrientes, mientras que el 7% con \$ 7.539.054 corresponden a activos no corrientes.

ACTIVO CORRIENTE

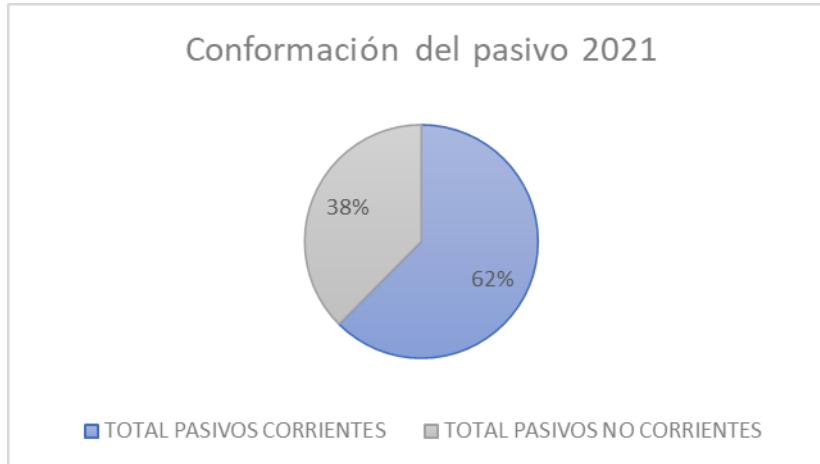
	2021	ANALISIS VERTICAL
EFEKTIVO Y EQUIVALENTES	4,618,146	5%
DEUDORES COMERCIALES Y OTROS	58,440,759	60%
INVENTARIOS	34,542,835	35%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	97,601,740	100%

Ilustración 72 Activo corrientes A. Vertical DS CAUCA 2021

ANALISIS

En el año 2021 del total de los activos corrientes el cual cerro con un saldo de \$ 97.601.740, el 60% corresponde a deudores, de este es importante resaltar que la empresa se finocio a largo plazo para cubrir las responsabilidades a corto plazo que presentaba a 2020, teniendo un saldo tan alto en la cuenta de clientes, se debe mejorar el proceso de cobro de cartera para darle liquidez a la empresa, este rubro tiene un valor de \$ 58.440.759, los inventarios representaron el 35% del total de los activo corrientes y por ultimo el efectivo represento el 5%.

PASIVO



ANALISIS

Del total de los pasivos que en el año 2021 fueron de \$ 79.682.215 el 62% con un valor de \$ 49.782.833 corresponden a los pasivos corrientes, mientras que con una participación del 38% y un valor de \$ 29.899.382, corresponde a los pasivos no corrientes.

PASIVOS CORRIENTES

	2021	ANALISIS VERTICAL
OBLIGACIONES FINANCIERAS	-	0%
PROVEEDORES	15,087,449	30%
CUENTAS POR PAGAR	21,112,193	42%
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	2,887,000	6%
OBLIGACIONES LABORALES	10,696,191	21%
OTROS PASIVOS	-	0%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	49,782,833	100%

Ilustración 73 Pasivo corriente A. Vertical DS CAUCA 2021

ANALISIS

En el año 2021 los pasivos corrientes cerraron en un saldo de \$ 49.782.833, de los cuales el rubro con mayor representación corresponde a las cuentas por pagar con una participación del 42% y \$ 21.112.193, seguido con una participación del 30% los proveedores, las obligaciones laborales representan un 21%, y los impuestos, gravámenes y tasas representan un 6%.

PASIVO NO CORRIENTE

Los pasivos no corrientes están conformados en un 100% por las obligaciones financieras a largo plazo, las cuales en el año 2021 representan \$ 29.899.382.

PATRIMONIO

	2021	ANALISIS VERTICAL
CAPITAL SOCIAL	90,000,000	354%
RESERVAS	-	0%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	- 6,860,965	-27%
RESULTADO EJERCICIOS ANTERIORES	- 57,680,456	-227%
TOTAL PATRIMONIO	25,458,579	100%

Ilustración 74 Patrimonio A. Vertical EDS CAUSA 2021

ANALISIS

El patrimonio a 31 de diciembre de 2021 cerro con un saldo de \$ 25.458.579, los cuales están conformados por el capital social \$ 90.000.000 y unos resultados negativos debido a la actividad de la empresa, los resultados de ejercicios anteriores representan el (-227%), mientras que la utilidad del ejercicio (-27%).

1.1.3.4 ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS 2019-2021

DSCAUCA SAS
NIT.900.036.416-0
ESTADOS DE RESULTADOS
a 31 de Diciembre

	2021	2,020	2,019
INGRESOS			
OPERACIONALES			
COMERCIO AL POR MAYOR AL MENOR	166,818,183	159,750,832	148,717,590
DEVOLUCION EN VENTAS	4,380,420	-	-
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	162,437,763	159,750,832	148,717,590
COSTOS DE VENTAS			
COMERCIO AL POR MAYOR AL MENOR	107,189,753	104,575,456	95,754,128
TOTAL COSTOS DE VENTAS	107,189,753	104,575,456	95,754,128
IGUAL UTILIDAD O PERDIDA BRUTA	55,248,009	55,175,376	52,963,462
GASTOS			
GASTOS OPERACIONALES			
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRAC	55,400,851	55,962,340	69,547,252
GASTOS OPERACIONALES EN VENTAS	-	-	-
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	55,400,851	55,962,340	69,547,252
UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	- 152,842 - 786,964 - 16,583,790		
MENOS GASTOS NO OPERACIONALES	6,842,124	4,144,919	4,415,182
MAS INGRESOS NO OPERACIONALES	134,000	-	931,794
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	- 6,860,966 - 4,931,883 - 20,067,178		

Ilustración 75 Estado de resultados DS CAUCA SAS 2019 - 2020

INGRESOS OPERACIONALES 2019 - 2020

	2.020	2.019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
COMERCIO AL POR MAYOR AL MENOR	159.750.832	148.717.590	11.033.242	7,42%

Ilustración 76 Ingresos operacionales A. Horizontal DS CAUCA SAS 2019 – 2020

ANALISIS

Los ingresos operacionales los cuales corresponden a venta de equipos de oficina y otros, tuvieron un aumento del 7,42% representados en \$ 11.033.242 queriendo decir esto que las ventas en 2019 las cuales cerraron en \$ 148.717,590 tuvieron un incremento cerrando en el año 2020 en \$ 159.750.832, analizando la situación podemos decir que la empresa no sintió los efectos de la pandemia, debido a que sus ventas no representan una disminución, de esto podemos deducir que fue acertada la forma en la que sostuvieron sus ventas las cuales probablemente fueron realizadas por canales digitales.

INGRESOS OPERACIONALES 2020 – 2021

	2021	2.020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
COMERCIO AL POR MAYOR AL MENOR	166.818.183	159.750.832	7.067.351	4.42%
DEVOLUCION EN VENTAS	4.380.420		4.380.420	0.00%
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	162,437,763	159,750,832	2,686,931	1.68%

Ilustración 77 Ingresos operacionales A. Horizontal DS CAUCA SAS 2020 - 2021

ANALISIS

El total de los ingresos en el año 2021 presento un aumento del 1,68% con respecto del año 2020, dentro de este podemos ver que el rubro de comercio al por mayor y al por menor tuvo un incremento del 4,42% equivalente a \$ 7.067.351, al igual en el año 2021 hubo un incremento en las devoluciones de ventas por valor de \$ 4.380.420, lo que significa que las ventas realmente incrementaron 2.686.420.

COSTO DE VENTA 2019 - 2020

	2.020	2.019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
COMERCIO AL POR MAYOR AL MENOR	104.575.456	95.754.128	8.821.328	9,21%

Ilustración 78 Costo de venta A. Horizontal DS CAUCA SAS 2019 - 2020

ANALISIS

Los costos de venta tuvieron un incremento del 9,21% en el año 2020 con respecto del 2019, queriendo decir esto que en el año 2019 los costos eran de \$ 95.754.128

y en el año 2020 estos incrementaron a \$ 104.575.456 los cuales tienen sentido por el aumento de los ingresos analizados anteriormente.

COSTO DE VENTA 2020 – 2021

	2,021	2,020	VARIACION	VARIACION
COMERCIO AL POR MAYOR AL MENOR	107,189,753	104,575,456	2,614,297	2.50%

Ilustración 79 Costo de venta A. Horizontal EDS CAUCA SAS 2020 - 2021

ANALISIS

El costo en el año 2021 presento un incremento del 2.50% con respecto del año 2020 lo que está representado en \$ 2.614.297 pasando en el año 2020 de \$ 104.575.456 a \$ 107.189.753 en el año 2021.

UTILIDAD BRUTA

La utilidad bruta presenta un aumento de \$ 2.211.914 en el año 2020 con respecto del año 2019, lo cual representa un 4,18%.

La utilidad bruta en 2021 tuvo un incremento del 0.13% con respecto del año 2020, esta variación está representada en \$ 72.633

GASTOS OPERACIONALES 2019 - 2020

	2.020	2.019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	55.962.340	69.547.252	13.584.912	-19,53%

Ilustración 80 Gastos operacionales DS CAUCA SAS 2019 – 2020

Concepto	2020	2019	Diferencia
Gastos de personal	26.442.408	35.355.230	- 8.912.822
Honorarios	9.000.885	7.652.000	1.348.885
Impuestos (Industria y comercio)	944.000	1.161.191	- 217.191
Arrendamiento	4.900.000	12.221.000	- 7.321.000
Seguros	110.670	338.159	- 227.489
Servicios	10.163.082	8.359.716	1.803.366
Legales	1.519.700	1.268.600	251.100
Mantenimiento y reparaciones	1.046.264	528.956	517.308
Adecuaciones e	-	1.059.200	- 1.059.200
Diversos	1.835.331	1.603.200	232.131
Total	55.962.340	69.547.252	

ANALISIS

Los gastos operacionales presentaron una variación del **(-19,53%)**, lo que corresponde a \$ 13.584.912 en el año 2020 con respecto del año 2019, queriendo decir esto que los gastos operacionales pasaron de \$ 69.547.252 en el año 2019 a \$ 55.962.340, de estos gastos operacionales podemos analizar que el rubro que tuvo un variación más significativa fueron los gastos de personal disminuyéndose en \$ 8.912.822 en el año 2020, esto debido a que muchas empresas hicieron recortes de personal debido a la pandemia COVID-19, como segundo rubro en el que se presenta una disminución significativa encontramos los arrendamientos con una disminución de \$ 7.321.000 en el año 2020 con respecto al año 2019, esta variación pudo ser provocada por el decreto que emitió el gobierno nacional con respecto al pago de los arredramientos o una renegociación con el dueño del establecimiento para disminuir el canon, las adecuaciones también presentaron una disminución de \$ 1.059.200 en el año 2020 con respecto del 2019, pudiendo estar relacionada con el cierre de los establecimientos provocado por la pandemia.

GASTOS OPERACIONALES 2020 - 2021

	2,021	2,020	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	55,400,851	55,962,340	- 561,489	-1.00%

Ilustración 81 Gastos operacionales DSCHAUCA SAS 2020 – 2021

Concepto	2,021	2,020	Diferencia
Gastos de personal	26,487,108	26,442,408	44,700
Honorarios	6,787,900	9,000,885	- 2,212,985
Impuestos (Industria y comercio)	-	944,000	- 944,000
Arrendamiento	10,791,659	4,900,000	5,891,659
Seguros	-	110,670	- 110,670
Servicios	6,971,654	10,163,082	- 3,191,428
Legales	1,581,700	1,519,700	62,000
Mantenimiento y reparaciones	1,535,000	1,046,264	488,736
Adecuaciones e instalaciones	-	-	-
Diversos	1,245,830	1,835,331	- 589,501
Total	55,400,851	55,962,340	

ANALISIS

Los gastos operacionales en el año 2021 presento una disminución del 1%, representado en (**-\$ 561.489**), dentro de este podemos deducir que los honorarios tuvieron una disminución de (**-\$ 2.212.985**) en el año 2021 con respecto del año 2020, adicional a este podemos identificar que los servicios públicos también presentaron una disminución de (**-\$ 3.191.428**), por otro lado los arrendamiento tuvieron un incremento de \$ 5.891.659, esto debido a que en el año 2021 el levantamiento de la cuarentena normalizo los cobros por este concepto.

PERDIDA OPERACIONAL

La pérdida operacional tuvo una disminución del 95,25% en el año 2020 con respecto del año 2019, significando una disminución de \$ 15.796.826, es de resaltar que a pesar del aumento en las ventas y la disminución de los gastos el resultado de la operación arroja una perdida.

Los gastos operacionales tuvieron una disminución del 6,12% representados en \$ 270.263, queriendo decir esto que los gastos operacionales pasaron en el año 2019 de \$ 4.415.182 a \$ 4.144.919 en 2020.

En el año 2020 no hubo ingresos no operacionales, mientras que en el año 2019 estos fueron de \$ 931.794.

UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO

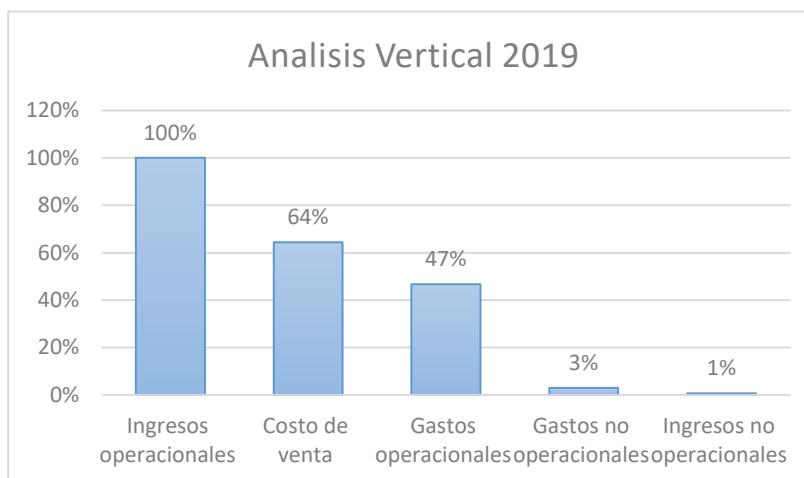


ANALISIS

El resultado final conocido como perdida del ejercicio presento una disminución del 75,42%, lo que significa una disminución de \$ 15.135.295, pasando en 2019 de (**-\$ 20.067.178**) a (**-\$ 4.931.883**) en 2020.

La utilidad o perdida del ejercicio en 2021 presento una disminución de \$ 634.122, queriendo decir que la empresa en el año 2020 cerro a 31 de diciembre con una perdida del ejercicio de (**-\$ 786.964**), mientras que en el año 2021 este fue de (**-\$ 152.842**).

1.1.3.5 Análisis Vertical Estado de resultados 2019

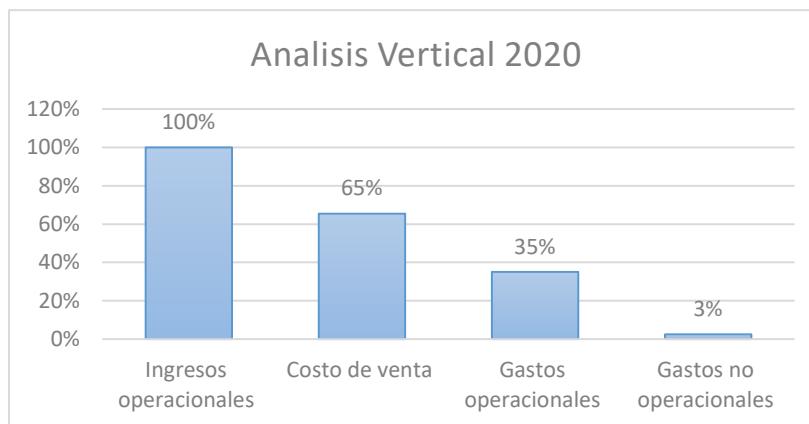


ANALISIS

Del total de los ingresos los cuales en el 2019 fueron de \$ 148.717.590, menos los costos de venta los cuales representan un 64% de este con un valor de \$

95.754.128, seguido de los gastos operacionales con una participación del 47% con \$ 69.547.252 del valor de los ingresos y por ultimo un 3% con \$ 4.415.182 representado con los gastos no operacionales, teniendo en cuenta esto los rubros que afectan directamente los ingresos operacionales suman un 115%, menos 1% de los ingresos no operacionales, generando así una afectación final del 114% dando como resultado una perdida del ejercicio representada en (**-\$ 20.067.178**).

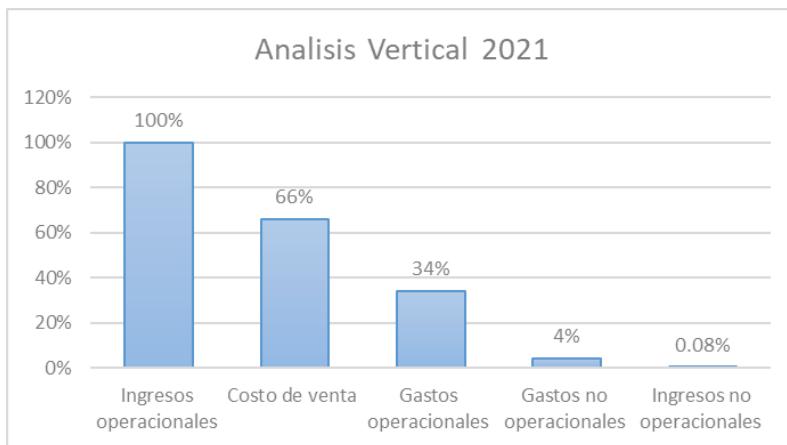
1.1.3.6 Análisis Vertical Estado de resultados 2020



ANALISIS

Del total de los ingresos operacionales los cuales a 31 de diciembre de 2020 finalizaron en \$ 159.750.832, de los cuales se ven afectados directamente por los costos de venta los cuales representan un 65% con \$ 104.575.456, seguido de un 35% los cuales corresponden a los gastos operacionales con \$ 55.962.340 y finalizando con un 3% del rubro de gastos no operacionales con \$ 4.144.919, teniendo en cuenta esta información podemos deducir que la afectación a los ingresos operacionales fue del 103% generando así una pérdida del ejercicio de (**-\$ 4.931.883**).

1.1.3.7 Análisis Vertical Estado de resultados 2021



ANALISIS

Del total de los ingresos en el año 2021, los cuales fueron de \$ 162.437.763, el 66% fueron consumidos por el costo de venta el cual significó una disminución de \$ 107.189.753, seguido de este los gastos operacionales cuenta con una participación del 34% correspondiente a \$ 55.400.851, los gastos no operacionales tienen una participación del 4% y los ingresos no operacionales representados en \$ 134.000 corresponden al 0.08%.

Las deducciones y salidas de dinero para dar el desarrollo normal de la empresa representan el 104% del 100% de los ingresos dejando como resultado una perdida del ejercicio de (**-\$ 6.860.966**).

1.2 ESTRATEGIAS

DS CAUCA

DS CAUCA, tiene como actividad económica la venta de muebles especializados para oficina, dentro del análisis financiero de la empresa podemos deducir que la empresa para enfrentar el confinamiento ocasionado por la pandemia debido al virus COVID 19 implemento unas medidas económicas y comerciales las cuales consistieron en:

- Cobro eficiente de cartera con la finalidad de generar liquidez en la empresa
- Con la parálisis de las empresas proveedoras y sus medios de transporte, DS CAUCA estuvo limitada es su inventario. Por ello la empresa opto por vender y dar de baja algunos de sus activos que se tenían como mostrador así brindando una fuente de ingreso para la empresa.
- En la ejecución de su actividad, el dueño del local inicialmente le manifiesta que le condonaría 7 meses de arriendo; pero después le cambia la situación y el arrendador le cobra los 7 meses e incrementa el canon a 1.400.000 motivo por el cual, la situación que para la empresa DS CAUCA se le era imposible cubrir y se vio presionada a presidir del uso del local e iniciar sus actividades desde casa, contemplando la posibilidad de volver a arrendar un local cuando la situación mejorara. Pero gracias a la alta fidelización de los clientes DS CAUCA se dio cuenta que no era prescindible el uso de un local, las ventas presentaron un incremento a pesar del confinamiento, esto debido a que se impulsaron los productos de forma virtual y que debido al confinamiento dio origen a la necesidad de contar con muebles en el hogar que se convirtió en la oficina de muchos trabajadores. Beneficiando en gran manera a la empresa.
- La empresa solo pudo aplicar a un mes del beneficio que otorgaba el gobierno, a los siguientes no; debido a que se tenía que comparar los ingresos con el año anterior y en ese año la situación también fue difícil, debido a que hubo paro; entonces para esa misma fecha la empresa tampoco tuvo ventas, motivo por el cual ya no fue posible seguir brindando empleo a la vendedora y por mutuo acuerdo se finalizó el contrato, factor que beneficio a DS CAUCA, disminuyendo la carga prestacional.

- Iliquidez: situación en la cual DS CAUCA se hallaba al no poseer activos fácilmente convertibles en dinero, esto por carecer de un inventario __ por la disminución en las ventas.
- La clave para llegar a la fidelización de los clientes de DS CAUCA, fue mediante la innovación y el valor agrado; donde el plus consiste en ofrecer de forma personalizada sus servicios, dando a conocer su portafolio, creando satisfacción al cliente, otorgándole descuentos y la posibilidad de escoger el producto que mejor se acoge a su necesidad. Esta estrategia a echo que se mantenga y llegue a nuevos mercados.

CODESCRUM SAS

Empresa dedica a exportar sus servicios en el desarrollo de software, para el año 2020 fue un gran acierto debido a que el COVID-19 trajo consigo la necesidad de implementar plataformas que garantizaran la venta y el manejo de las empresas, además de garantizar el entretenimiento para combatir el confinamiento.

- CODESCRUM SAS, fue una de las empresas que no se vio afectada para desempeñar sus actividades, debido a que siempre han trabajado con empresas del exterior por lo cual su método de trabajo es de manera remota.
- La estrategia que implemento la empresa fue contratar más personal, con la finalidad de abastecer la gran demanda de proyectos informáticos que surgían en el momento.

SERVIMOTOS DEL CAUCA SAS ZOMAC

Empresa dedicada a la comercialización de motocicletas, mantenimiento y venta de repuestos de las mismas.

Algunas estrategias implementadas por la empresa para el manejo debido al COVID fueron:

- De acuerdo a la ubicación rural en la cual se encuentra SERVIMOTOS DEL CAUCA SAS ZOMAC, las restricciones frente a la emergencia sanitaria no eran iguales a las zonas urbanas, por lo que la movilidad era relativamente normal, lo cual favoreció a la empresa y en convenio con entidades dedicadas al financiamiento de créditos, llegaron a un acuerdo de

incrementar los créditos, lo que potencializo el incremento de las ventas de las motocicletas.

- El mercado de las motocicletas tuvo un incremento importante, debido a que muchas personas emprendieron con la mensajería y entrega de domicilios, lo cual disparó las ventas favoreciendo en gran manera a la empresa.
- Servimotos del cauca, desafortunadamente por no cumplir con los requisitos que solicitaba el gobierno, no aplicó para los subsidios de nómina por lo cual tuvo como iniciativa principal, presidir de su personal por la incertidumbre que ocasionó el COVID-19, el gerente se apersonó de la nómina durante 4 períodos (abril, mayo, junio, julio del 2020), los meses más difíciles para la económica del país, con la finalidad de disminuir la carga prestacional. Para agosto del 2020 la empresa ya no contaba con liquidez para sostener su personal junto a ello iniciaba la apertura de la economía, la empresa abre las puertas al público teniendo buena acogida por los clientes. Lo cual favoreció el no despido de su personal.
- Un mecanismo para estimular el esfuerzo de los vendedores, la empresa adiciona un incentivo de más a la comisión que normalmente reciben por parte del proveedor y así se esfuerzen por concretar nuevas operaciones de venta de modo que su comisión crezca.
- Incremento de las cuentas por pagar, en este rubro es importante resaltar que se debe a la adquisición de motocicletas para cumplir con la demanda de los consumidores.

10. CONCLUSIONES

La pandemia por COVID 19 provoco una desaceleración económica muy grande en el país, algunas industrias tuvieron que cerrar sus operaciones debido a que sus estrategias no fueron efectivas y no pudieron solventar la catástrofe económica. En el caso de las tres empresas analizadas podemos deducir que el impacto económico en servimotos del Cauca y DS Cauca fue negativo debido a que en el caso de servimotos a pesar de que se genera un incremento en la venta de sus motocicletas esta presenta disminuciones en los otros rubros económicos, como la venta de accesorios, repuestos, en DS Cauca a pesar del incremento de las ventas esta presenta incrementos en las cuentas por pagar y al finalizar el periodo fiscal cierra con una perdida en sus operaciones, por otro lado la empresa CODESCRUM presento un incremento significativo en los ingresos y su utilidad, esto debido a que el COVID 19 genero la necesidad de implementar sistemas virtuales o programas que facilitaran el trabajo, las actividades comerciales y entretenimiento.

DS CAUCA logró disminuir la perdida que había generado en el año 2019 pero aun así cerro el año con una perdida la cual perdura hasta el año 2021, como recomendación se debe revisar las políticas de sociedades y revisar si con la perdida de patrimonio que ha presentado no está en proceso de liquidación forzosa.

Y por último CODESCRUM, a pesar de que generó una utilidad es preocupante el aumento en las cuentas por cobrar debido a que este valor es incierto al momento de determinar si es cobrable, la recomendación es que se revise el proceso de manejo y cobro de cartera con la finalidad de minimizar el riesgo a que el valor positivo de sus utilidades pase a un valor negativo como perdida.

Se puede concluir que las estrategias utilizadas por cada una de las empresas se tomaron de manera circunstancial es decir que no se tuvo una previa planificación puesto que en la ciudad de Popayán y resto del país no se encontraba preparado para afrontar una situación de esta magnitud y gracias a esta calamidad de cierta manera se aprendió a reinventarse y crear estrategias que permitan en futuras ocasiones afrontar de una mejor manera situaciones difíciles

 Unicomfacauna	PROUESTA PROYECTO DE GRADO	EDO – 05 Versión 1 Vigencia: 02/09/2016 Página 94 de 94
---	---------------------------------------	--

11. FUENTES BIBLIOGRÁFICAS.

Bibliografía:

Camara de Comercio de Medellin para Antioquia. (14 de Junio de 2020). *Camara de Comercio de Medellin para Antioquia*. Obtenido de Camara de Comercio de Medellin para Antioquia:
<http://herramientas.camaramedellin.com.co/Inicio/Accesoamercados/BibliotecaMercadeo/Marketingtiemposdecrisis.aspx>

Amador,J.(2021) *La planeación estratégica en el proceso administrativo*. Recuperado de:
<https://www.gestiopolis.com/la-planeacion-estrategica-en-el-proceso-administrativo/>

Noguera, N. 2015, *Las Estrategias Durante los Escenarios Previo a la Crisis, de Crisis Propiamente Dicha y del Escenario Posterior a la Crisis*. FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONÓMICAS Centro de estudios científicos y técnicos (c. e. c. y t.). (2015).
<https://www.facpce.org.ar/pdf/cecyl/estrategia-escenario-crisis.pdf>

Valverde,C. Agosto,2020. *Plan integral de salvamento de negocio*. Recuperado de:
<https://revistamyt.com/plan-integral-de-salvamento-de-negocio/>

Morales,F *Diferencia entre coyuntura y estructura económica*. Economipedia, haciendo fácil la economía Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/coyuntura-economica.html>

Eichmann, M. 2019. *Estructural o coyuntural*. Recuperado de:
<https://www.larepublica.co/analisis/marc-eichmann-505757/estructural-o-coyuntural-2766582>